

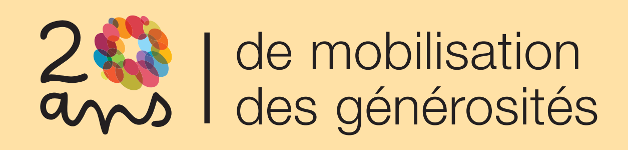
L'Association Française des Fundraisers organise le

10e séminaire francophone de la collecte de fonds

La rencontre annuelle des professionnels du fundraising

28, 29 et 30 juin 2011 FIAP Jean Monnet / Paris





www.fundraisers.fr





Merci de nous avoir si bien reçus,
fait évoluer dans nos métiers,
fait réfléchir, rencontrer des gens délicieux.

Laurence Lebret, Partage

Chers amis

10 ans de séminaire ! 20 ans d'AFF ! Des centaines de participants, d'ateliers et d'intervenants (venus parfois de loin !) qui ont contribué à bâtir une véritable communauté de fundraisers en France et ont permis de faire avancer le fundraising français ! Nous en sommes fiers et poursuivrons avec vous et grâce à vous en 2011 !

Vous n'êtes pas passé à côté de cette 10ème édition !
Vous y trouverez :

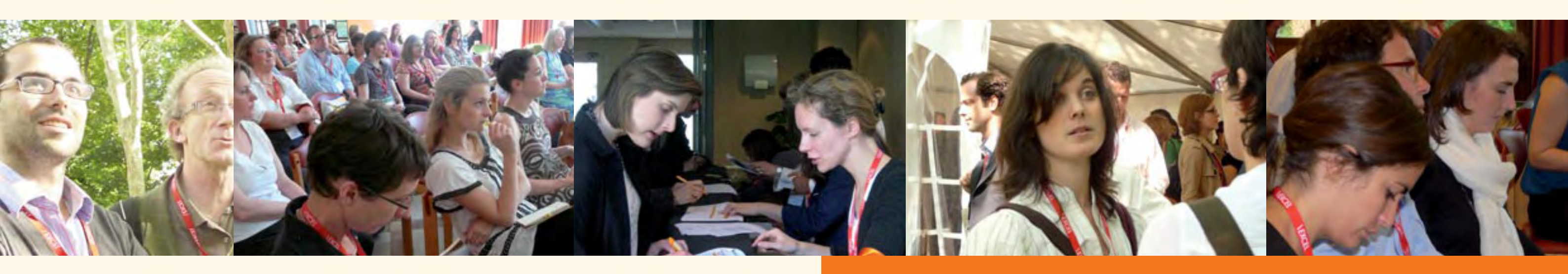
- Des formations délivrées par des experts reconnus, qui partagent leurs savoir-faire et leurs expériences en matière de fundraising. Entre ateliers, masters, speedfundating et tables rondes, vous êtes assurés de repartir avec des bonnes idées, de « bons tuyaux », des outils et des méthodologies.
- De l'échange et du partage : le séminaire, c'est aussi un réseau, la chance d'échanger et partager, de rencontrer et débattre avec ses pairs - dans une ambiance à la fois studieuse et particulièrement conviviale, propice au networking.
- Des thématiques variées pour tous les niveaux : de la stratégie à sa mise en œuvre au jour le jour, nous avons à cœur de couvrir les thèmes qui font le quotidien des fundraisers : legs, grands donateurs, marketing direct, mécénat, prospective, etc... Que vous soyez junior ou senior, vous ferez le plein de sessions qui correspondent à vos besoins.
- Une ouverture internationale : chaque année, nous vous offrons une ouverture à l'international avec des intervenants venus d'Europe et d'ailleurs.
- Un regard à la fois historique et prospectif pour mesurer le chemin parcouru par le fundraising en France depuis 10 ans, mais aussi une approche prospective pour anticiper les évolutions à venir.

Nous allons avoir à nouveau l'occasion de vivre ensemble 3 jours à la fois formateurs, étonnants et riches de rencontres.

Merci d'avoir fait le choix (très professionnel) d'être avec nous lors de ce **10ème Séminaire Francophone de la Collecte de Fonds.**

A très bientôt,

Yaële Aferiat



Les moments forts du séminaire

Les objectifs du séminaire

Apprendre toujours plus

Le séminaire de juin doit vous permettre de connaître les outils, les techniques et les grandes tendances qui serviront au mieux votre stratégie de collecte. Choisissez pour cela les ateliers correspondant à votre niveau, à vos problématiques et à vos aspirations.

Élargir votre réseau professionnel

Le séminaire est aussi l'occasion pour vous, fundraisers, de rencontrer ou de retrouver les professionnels de la collecte de fonds et d'échanger sur vos expériences communes. Quoi de plus important en ces temps de crise que de pouvoir échanger entre pairs, de préserver et d'élargir son réseau ? Alimenter votre réseau professionnel est une démarche précieuse qui vous permettra de vous enrichir de l'expérience de vos pairs.

Partager vos expériences

Parce que le séminaire est aussi l'occasion d'échanger sur des sujets qui vous passionnent, venez partager vos expériences avec les professionnels du secteur. Les ateliers, masters, tables rondes, speedfundating et « session apnéa » sont une occasion de confronter vos idées afin d'en ressortir plus riches de connaissances et plus motivés que jamais.

Merci encore pour ce riche séminaire. C'était une première et ce ne sera pas la dernière !

Amélie Guelton, The Union



Plénières d'ouverture et de clôture

Mardi 28 juin à 14h30. Jacques Attali nous fait l'honneur d'être l'invité de la plénière d'ouverture pour partager avec nous sa vision de la place du don dans un monde en mutation et en crise.
Jeudi 30 juin à 17h30 En clôture, « il était une fois », un voyage au cœur de l'aventure humaine qu'est le fundraising. Des fundraisers racontent…

Le cocktail de bienvenue

Mardi 28 juin à 18h30
Nous vous invitons à partager un moment convivial et à nous rejoindre pour le cocktail de bienvenue, propice au networking.
Hapy est partenaire du cocktail de bienvenue.

Table ronde en plénière

Mercredi 29 juin à 17h15
Philanthropie au féminin : témoignages. Cette table ronde sera l'occasion de dresser des portraits de femmes engagées qui ont toutes tentées l'aventure philanthropique.

Regard historique et prospectif

A l'occasion des 10 ans du séminaire et des 20 ans de l'AFF, nous avons choisi d'émailler le programme de ces 3 jours de sessions portant un regard à la fois historique (ex. sessions « quel chemin parcouru») et prospectif pour vous projeter dans le fundraising de demain.

La soirée et le Prix des 20 ans de l'AFF

Jeudi 30 juin à partir de 19h30
Nous vous attendons nombreux pour ce moment convivial et chaleureux. C'est grâce à vous tous que l'AFF existe, alors célébrons ensemble ce 20ème anniversaire autour d'un verre. Un buffet dinatoire vous est proposé au restaurant Le Quai - et découvrez également les vainqueurs du Prix des 20 ans de l'AFF !

Le séminaire : mode d'emploi

Le découpage des journées

Mardi 28 juin

09h00 - 10h45	Masters (x4)
10h45 - 11h15	Pause café
11h15 - 13h00	Masters (x4)
13h00 - 14h30	Pause déjeuner
14h30 - 15h00	**Plénière d'ouverture**
15h00 - 16h30	Ateliers (x6)
16h30 - 17h00	Pause café
17h00 - 18h30	Ateliers (x6)
18h30	**Cocktail de bienvenue**

Mercredi 29 juin

09h00 - 10h30	Ateliers (x6)
10h30 - 11h00	Pause café
11h00 - 12h30	Ateliers (x6)
12h30 - 14h00	Pause déjeuner
12h30 - 13h30	Speedfundating (x5)
14h00 - 15h30	Ateliers (x5) Speedfundating (x1)
15h30 - 17h00	Ateliers (x5) Speedfundating (x1)
17h00 - 17h15	Pause café
17h15 - 18h15	**Table ronde**

Jeudi 30 juin

09h00 - 10h30	Ateliers (x6)
10h30 - 11h00	Pause café
11h00 - 12h30	Ateliers (x6)
12h30 - 14h00	Pause déjeuner
12h30 - 13h30	Speedfundating (x5)
14h00 - 15h30	Ateliers (x5) Speedfundating (x1)
15h30 - 16h00	Pause café
16h00 - 17h30	Ateliers (x5) Speedfundating (x1)
17h30 - 18h15	**Plénière de clôture**
à partir de 19h30	**Soirée de clôture sur la péniche Le Quai *** **Remise du Prix des 20 ans de l'AFF**

*18h45 départ en bus vers la péniche Le Quai

Comment lire ce programme...

● **Les masters** d'une durée de 4h
Les masters sont l'occasion d'approfondir une thématique donnée et vous permettent de travailler en petits groupes. Seuls les participants inscrits au préalable pourront assister au master qu'ils auront sélectionné lors de leur inscription. Le niveau de chaque master est spécifié sur le programme.

● **Les ateliers** d'1h30
Format classique basé sur la présentation par des professionnels d'un sujet donné. Ces ateliers ne nécessitent pas d'inscription préalable. Le nombre de places est limité en fonction de la capacité des salles. Les premiers arrivés auront donc plus de chance d'avoir de la place.

session doublée

● **Les sessions doublées**
Pour mieux planifier votre programme, retrouvez les sessions doublées grâce au tampon. (7 ateliers sont doublés)



● **Les tables rondes** d'1h30
Les tables rondes confrontent les avis de plusieurs intervenants sur une thématique. Elles sont accessibles à tous. Retrouvez les « tables rondes » grâce à cette mention.

apnéa

● **Les sessions dites « Apnéa »**
d'une durée de 3h, sont l'occasion d'approfondir de manière interactive un sujet. Attention, afin de bénéficier au mieux du contenu proposé, il est préférable de rester durant les 3h. Le niveau de chaque session Apnéa est spécifié sur le programme. Retrouvez les sessions « Apnéa » grâce au tampon.

speed fundating

● Pour la 2ème année, nous vous proposons **les Speedfundating** d'1h30 ou d'1h. Retrouvez des experts du fundraising pour poser vos questions lors d'un moment privilégié de rencontre et d'échange par petits groupes de 4 personnes et pendant 60 ou 90 minutes. Sur inscription préalable uniquement.
Pour les Speedfundating se déroulant pendant les pauses déjeuner, la durée est de 60 minutes et un plateau repas est fourni.



● **Les ateliers en anglais**
Retrouvez les sessions en anglais tout au long du programme, reconnaissable grâce à ce pictogramme.

● **Les thématiques** indiquées pour chaque atelier et master vous aideront à vous repérer dans le programme et à choisir les ateliers adaptés à vos besoins et centres d'intérêt.

● **Les niveaux**
Veillez à sélectionner les ateliers en conformité avec votre niveau :
• **débutant** (moins de deux ans) • **intermédiaire** (de 2 à 5 ans)
• **avancé** (5 ans et plus) • **tous niveaux**

N'hésitez pas à demander conseil à l'équipe et aux autres participants pour faire le choix de vos sessions...

Plénière d'ouverture

Mardi 28 juin à 14h30

Grand témoin : Jacques Attali. Nous avons le plaisir de recevoir comme grand témoin pour ce 10ème séminaire francophone de la collecte de fonds Jacques Attali. On ne présente plus celui que le Magazine Foreign Policy a désigné « comme l'un des trois plus influents intellectuels de France et l'un des cent plus influents dans le monde ». Professeur, écrivain, conseiller auprès du Président de la République, etc., Jacques Attali a de longue date été impliqué dans le secteur associatif. Il est fondateur de deux ONG aujourd'hui incontournables, Action contre la Faim et PlaNet Finance, organisation qui lutte contre la pauvreté par le développement de la microfinance. Il nous fait l'honneur d'être l'invité de la plénière d'ouverture pour partager avec nous sa vision de la place du don dans un monde en mutation et en crise. Quel rôle pour la société civile et le tiers secteur dans un tel contexte ? Quelle place pour la philanthropie dans le monde de demain ?

Table ronde en plénière « philanthropie au féminin »

Mercredi 29 juin à 17 h15

Si les études sur le sujet sont nombreuses outre-Atlantique, la philanthropie est assez peu abordée sous l'angle du genre en France. Les femmes abordent elles les questions de l'engagement philanthropiques de manière spécifiques ? Quelles sont leurs motivations et comment se définissent-elles aujourd'hui ? Cette table ronde sera l'occasion de dresser des portraits de femmes engagées qui ont toutes tentées l'aventure philanthropique.
Animée par **Noémie Wiroth** (Fundraizine, Youphil) avec **Juliette Feeney-Timsit** (French American Charitable Trust) et **Arielle de Rothschild** (CARE France).

Plénière de clôture

Jeudi 30 juin à 17 h30

Il était une fois... Avec le **Dr Fabrice André** (Institut Gustave Roussy), **Jean-Marie Destrée** (Fondation Caritas France), **Jon Duschinsky** (Bethechange), **Pierre-Bernard Le Bas** (CBM). Pour ce 10ème séminaire aux couleurs des 20 ans de l'AFF nous vous avons concocté un voyage au cœur de l'aventure, humaine avant tout, qu'est le fundraising. Avant les techniques il y a des histoires et la capacité des fundraisers à partager ces histoires pour inspirer nos donateurs, leur donner envie de nous accompagner. Le fundraiser serait-il un conteur moderne ? Un storyteller ? Des fundraisers racontent... « Il était une fois »...

Les masters



Les legs... « THE » ressource stratégique ! LEGS

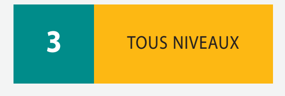
Éric Dutertre (\EXCEL), **Isabelle Le Roi** (Institut Curie) et **Christine Turc** (Association les Chiens Guides d'Aveugles de l'Ouest)
Les organisations philanthropiques recueillent 1 milliard d'euros par an via les legs. Le taux de croissance des « legs philanthropiques » est supérieur à celui du don. Il s'agit d'une ressource très ancienne, aujourd'hui très stratégique et pourtant encore insuffisamment exploitée par les associations et fondations. Qui effectue des testaments ? Quelles sont les motivations des legs « philanthropiques » ? Quelles sont les attentes du public ? Comment parler du legs ? Un marketing de collecte est-il possible ? Quel plan d'action mettre en œuvre ? Avec quel budget ? L'objectif de cette session est de donner aux participants les clés de construction ou d'optimisation d'un véritable plan opérationnel de collecte de legs pour tout type et taille d'organisation... mais aussi d'échanger et de partager les bonnes pratiques !





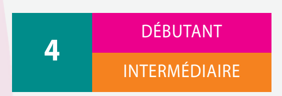
Une première danse... GRANDS DONATEURS

Tony Myers (Myers & Associates)
Une première danse avec un inconnu est une expérience à la fois excitante et grisante... mais peut aussi être un moment troublant - sentiment similaire à une campagne grands donateurs, où l'on retrouve les mêmes problématiques et les mêmes questions. Le lancement d'une campagne grands donateurs est un moment critique... Rejoignez Tony Myers dans cette session dynamique et interactive, qui vous donnera les clés de cette relation avec vos donateurs. A ne pas manquer si vous voulez affiner vos techniques « grands donateurs ».



Qu'est-ce qu'une stratégie online et comment la mettre en œuvre pour booster votre fundraising ? WEB

Frédéric Fournier et **Claude Pouvreau** (Optimus), **Jean François Legueulle** (Fondation 30 millions d'amis)
Qu'est-ce qu'une stratégie online ? Comment la développer et quels sont les facteurs clés du succès ? Comment mesurer son efficacité et son impact sur la mobilisation et la collecte ? Répondez à ces questions à travers des exemples de stratégies réussies.



Construisez votre stratégie de collecte FONDAMENTAUX

Philippe Doazan (Duniya)
Quels sont les fondamentaux d'une stratégie de collecte de fonds ? Où en êtes-vous ? Par où commencer ? Comment construire ou revisiter votre stratégie ? Véritable audit interactif, ce master vous permettra de découvrir les points clés qui, de la vision au don, vous permettront de construire votre stratégie de collecte. Vous ferez le point sur votre propre pratique et partagerez des expériences, des témoignages et des conseils pratiques.

Speedfundating (60 ou 90 mn)

5 thématiques :

A. Stratégie de développement des legs (x3 sessions)
Intervenants : **Éric Dutertre** (\Excel), **Emmanuelle Gourtay** (Mediaprism), **Alexis Vandevivere** (Adfinitas)

B. Fiscalité du mécénat et de la philanthropie (x2 sessions) **: nouveauté 2011 !**
Intervenants : **Stéphane Couchoux** (Aklea), **Sandrine Marion** (Cabinet Marion)

C. Le développement des grands donateurs (x3 sessions)
Intervenants : **Nicolas Boulan** (MB Fundraising), **Gaël Colin** (\Excel), **Augustin Debiesse** (Optimus / Philanthrôpia)

D. Le fundraising online (x3 sessions)
Intervenants : **Frédéric Bardeau** (Limite), **Mathieu Dijoux** (\Excel), **Arnaud Masselin** (adfinitas)

E. La communication écrite (x3 sessions)
Intervenants : **Christophe Herlédan** (Mint) et **Pauline Restoux** (In Medias Res)

« *Juste un message pour vous dire félicitations. 400 inscrits, le séminaire est un franc succès ! Personnellement, j'ai passé trois jours très riches en enseignements et en échanges, comme l'année dernière.*

Laetitia Baudoin, AIDES »





Les tables rondes

5 | TOUS NIVEAUX

Fondations abritantes et fonds de dotation : complémentarité ou concurrence ?
STRATÉGIE/JURIDIQUE

Céline Aimetti (Cap'cités), **Jean-Marie Destrée** (Fondation Caritas France), **Catherine Monnier** (Adie) et **Catherine Vialle** (Ernst&Young)
Ces dernières années ont vu fleurir des formes et outils juridiques nouveaux. Devant la multiplicité de ces outils juridiques, les fundraisers et leurs organisations se questionnent sur les apports et opportunités qu'ils représentent. Emergence de jeunes fondations abritantes, création d'un fonds de dotation, comment choisir la forme juridique appropriée à vos objectifs ? Cette table ronde sera basée sur l'échange d'expérience entre fonds de dotation, fondation abritante et fondation abritée. Chacun explicitera ses choix, ses objectifs et éclairera son positionnement et ses spécificités. Le format « table ronde » favorisera l'échange et le débat avec la salle.

6 | INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ

Partenariat entreprises : de nouveaux modèles pour de nouvelles relations
PARTENARIATS ENTREPRISES

Animé par **Pauline Graulle** (Fundraizine), avec **Jean-Christophe Laugée** (Danone), **Fabienne Pouyadou** (CARE France) et **Alex Saunois** (Expanscience)
Le magazine Fundraizine titrait, en Janvier 2010, non sans provocation : « Le mécénat d'entreprise a-t-il un avenir ? ». Les schémas traditionnels du mécénat ont en effet connu de grandes évolutions au cours de cette dernière décennie, faisant émerger de nouvelles formes de relations, de nouveaux modèles de partenariats devenus multiformes. C'est de l'évolution de ces relations que cette table ronde vous invite à débattre grâce aux témoignages de professionnels venus d'entreprises et du secteur associatif. Quelles attentes de part et d'autres ? Quels enjeux stratégiques et quel impact sur l'intérêt général ?

7 | TOUS NIVEAUX

Les fonds de dotation vus par...
STRATÉGIE/JURIDIQUE

Animé par **Stéphane Couchoux** (Aklea), avec **Valérie Aubier-Le Corre** (UBS), **Jérôme Deconinck** (Terre de Liens) et d'autres intervenants
Au-delà de ses règles juridiques spécifiques et de ses évolutions récentes, le fonds de dotation est-il vraiment une révolution pour la philanthropie ? « Coquille vide » ou véritable levier faisant émerger des pratiques philanthropiques innovantes ? Quel est l'impact de l'évolution de la fiscalité du patrimoine sur l'attractivité de ces fonds ? Nous avons choisi de faire témoigner des « utilisateurs » de cette forme juridique souple et flexible qui a bouleversé le paysage des fondations.

Apnéa

8 INTERMÉDIAIRE AVANCÉ

Comment mettre la créativité au cœur de votre fundraising ?

INNOVATION ET CRÉATIVITÉ

Philippe Doazan (Duniya)

Dans un monde de plus en plus volatile et incertain où les tendances, les produits et les modes se font et se défont de plus en plus vite, la créativité apporte au fundraiser le recul et la fraîcheur d'esprit nécessaires pour trouver des solutions, ouvrir des voies nouvelles, revisiter des pratiques et traduire les aspirations. Elle va ainsi devenir un véritable atout pour inventer de nouveaux contrats de confiance, transformer les causes en expériences et en découvertes, créer de la relation et l'entretenir sur le long terme. A travers cette session vous allez connaître les principales techniques de créativité utilisées aujourd'hui dans le monde professionnel et dans certaines associations. Vous découvrirez en quoi elles vous seront directement utiles pour optimiser votre fundraising.
Cette plongée passionnante au cœur de la création et de la mise en application concrète des idées vous permettra de poser un nouveau regard sur votre pratique professionnelle et sur l'avenir de votre organisation.

9 AVANCÉ

Manager son équipe au service de sa mission

MANAGEMENT

Pierre-Bernard Le Bas (CBM)

Nos équipes sont ce qu'il y a de plus précieux pour réaliser notre mission. Comment développer leur motivation? Comment garder le cap stratégique tout en assurant la gestion du quotidien? Cet atelier se veut un temps d'échanges de nos pratiques de « leadership » et permettra à chacun de repartir avec des outils concrets pour la gestion et l'animation d'équipe.
Session interactive, réservée aux fundraisers « seniors ».

10 TOUS NIVEAUX

Grands donateurs : mythes, méthodologie et réalité

GRANDS DONATEURS

Claire Dognin (Apprentis d'Auteuil) et **Marianne Maillot** (Vision Philanthropie)

3 heures pour vous immerger dans la stratégie grands donateurs ! Deux professionnelles ayant mis en œuvre ces stratégies dans les secteurs de l'enseignement supérieur, de la culture mais aussi de la solidarité partageront avec vous tant leur connaissance des méthodologies de campagne que leur regard critique et leurs conseils pratiques pour que vous soyez convaincus d'une chose : pour vous aussi, c'est possible !

Les ateliers

11 INTERMÉDIAIRE AVANCÉ



Futurology 2011 : l'heure est venue de reprogrammer votre cerveau

PROSPECTIVE

Tony Elischer (Think Consulting Solutions)

On ne présente plus Tony Elischer, expert de renommée mondiale en fundraising. Dans cette session, Tony expose sa vision des tendances, des opportunités et ses prévisions pour le futur du fundraising. Une présentation assurément dynamique sur les nouveautés qui modèlent le monde de demain : que pensent les donateurs et que font-ils ? Quel est l'impact des technologies numériques ? Quelles stratégies pour réussir ? Idées originales et créatives seront au rendez-vous d'une session qui stimulera votre imagination... Un atelier de 90 minutes que vous n'oublierez jamais !

12 AVANCÉ

Web conversion : mesure et optimisation de trafic

WEB

Géraud Ahouandjinou (Médecins du Monde) et **Régis Micheli** (Visiplus)

La «Web Conversion » a pour objectif de vous fournir des informations stratégiques qui permettront d'optimiser l'ergonomie incitative de votre site, en améliorer la performance et booster ses conversions. Cet atelier vous donne les outils d'analyse de vos pages clés afin d'identifier les éléments bloquant la conversion, et de dégager des pistes d'amélioration. Les intervenants vous font part de leur expérience.

13 TOUS NIVEAUX

session doublée

Gérer son image en ligne : besoin réel ou nombrilisme ?

ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE/ WEB

Albéric Guigou (Reputation Squad)

Alors que les réseaux sociaux et un terme comme e-réputation sont entrés dans notre quotidien, chacun se doit de gérer sa présence sur Internet, ses traces numériques. Préserver son capital confiance est un enjeu majeur pour une activité professionnelle réussie. Comment profiter des opportunités du Web social tout en préservant sa sphère privée ? Comment jouer avec un Web qui n'oublie pas et sur lequel se déroule une conversation permanente ? Des réponses à ces questions et beaucoup d'autres lors de cet atelier.



14 TOUS NIVEAUX

Au cœur des messages de collecte

COMMUNICATION /MARKETING DIRECT

session doublée

Christophe Herlédan (Mint)

Il vous arrive d'écrire des messages de collecte ou d'en gérer la conception ? Parfois, vous ne savez pas dans quel sens réécrire ou recadrer votre rédacteur (ou pire, votre Président, convaincu de la puissance de son style). Pas de panique... Avec Christophe Herlédan, vous descendez au cœur des messages. Exemples à l'appui, vous comprenez en quelques principes simples comment une phrase s'articule, se démonte, et se remonte selon ce que l'on attend d'elle. Pensez à venir avec un crayon !

15 TOUS NIVEAUX

Programmes de fidélisation : quels choix stratégiques pour quels enjeux ?

MARKETING DIRECT/FIDELISATION

session doublée

Philippe Gervais (adfinitas France) et **Gwendoline Khoudi** (Action Contre la Faim)

Le dernier trimestre de chaque année fiscale est un trimestre très particulier pour le fundraiser. Alors que son année n'est pas encore terminée, il doit déjà construire son programme de collecte de fonds pour l'année suivante ! Comment évaluer l'efficacité de mes programmes ? Comment optimiser l'euro investi ? Quels leviers dois-je activer pour que chaque catégorie de donateurs crée davantage de valeur ? Quelle doit être la taille de mes populations de donateurs actifs dans ma base pour atteindre mes objectifs financiers ? Autant de questions auxquelles il faut pourtant répondre pour valider une stratégie et des ambitions de collecte ! Grâce à cette session, vous pourrez préparer vos stratégies, peaufiner vos investissements et présenter des budgets prévisionnels « en béton » !

16 TOUS NIVEAUX

L'événementiel au service du fundraising

EVENEMENTIEL

Jérôme Lachaze (WWF) et **Simon Romain** (Oxfam)

Au-delà du simple don, les donateurs de la génération Y (25-40 ans) sont aujourd'hui à la recherche d'une véritable expérience humaine, d'un engagement personnel qui impacte leur vie, chacun selon son envie et ses possibilités. D'un autre coté, les entreprises cherchent elles aussi à impliquer leurs salariés autour d'initiatives innovantes et engageantes qui leur permettront de mobiliser en interne les équipes. Pour répondre à ces nouvelles donnes, l'événementiel est un outil formidable. Sport, culture, musique, l'événementiel devient le moyen de vivre son engagement, de devenir le représentant de la cause à laquelle on croit, de donner un sens et de la profondeur à son engagement et le moyen de vivre une expérience extraordinaire. Illustré par des cas concrets, cet atelier vous donnera les éléments clés pour préparer un événement de collecte en phase avec vos ambitions et votre identité.

17 TOUS NIVEAUX

Quel chemin parcouru ? Le cas d'Aide et Action

STRATEGIE/ RETROSPECTIVE

Claire Heuzé, Bernard Garnier et **Alice Trollé** (Aide et Action)

Venez découvrir l'histoire de la collecte de fonds au sein d'Aide et Action depuis les 10 dernières années - le chemin suivi, les étapes clés et les enseignements à tirer pour cette organisation internationale de parrainage.

18 DÉBUTANT / INTERMÉDIAIRE

Stratégie ? Vous avez dit stratégie ?

STRATEGIE/FONDAMENTAUX

session doublée

David Alonso (EuroAmerican)

Qu'est-ce qu'une stratégie de collecte de fonds ? Trop souvent, la collecte de fonds est abordée sous l'angle des outils. Loin d'être un empilement d'outils, une stratégie de collecte doit se baser avant tout sur un diagnostic et vous permettre de faire les bons choix, les bonnes allocations de ressources. Cette session vous donnera les clés pour aborder sereinement la mise en œuvre de votre stratégie.

19 TOUS NIVEAUX

Kaléidoscope : retour aux fondamentaux du fundraising depuis 30 ans

MARKETING DIRECT/ RETROSPECTIVE

Pierre-Bernard Le Bas (CBM)

Avec son œil de baroudeur du Fundraising depuis 30 ans, Pierre-Bernard a analysé les messages de Marketing Direct qu'il reçoit dans sa boite aux lettres aussi bien que les e-mailings... de janvier à juin 2010; il nous en livrera son analyse éclairée autant que partisane et gentiment provocatrice. Ce sera un « kaléïdoscope » qui nous permettra un salutaire « retour aux fondamentaux » car à être trop pro, on en oublie d'être pro...!

20 INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ

Réfléchir autrement pour faire émerger les philanthropes de votre pyramide

STRATEGIE/MIDDLE DONORS

Pierre Bocquiny (Maxyma) et **Frédéric Théret** (Institut Pasteur)

Pouvons-nous encore nous permettre de proposer à tous nos donateurs le même type d'offre ? Pouvons-nous approcher tous nos prospects, quel que soit leur potentiel, de la même manière ? Non ! Le développement d'offres spécifiques s'impose. Regardons ce qu'il se passe du côté de l'univers du luxe et de la banque, par exemple... Cette session illustrée à l'aide de cas concrets, vous permettra de changer de prisme, d'innover dans vos approches et de booster votre stratégie « middle donors ».

21 INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ

Le scoring donateurs : comment le WWF est passé de la théorie à la pratique...

BDD/SCORING

Frédérique Chégaray (WWF), **Arnaud De Bruyn** (ESSEC) et **Gilles Gentais** (Qualidata)

Tout professionnel du Marketing Direct a un jour entendu parler de scoring des bases de données donateurs. De la traditionnelle méthode RFM (Récence, Fréquence, Montant) aux méthodes de scoring plus complexes, toutes ces méthodes visent une seule chose : l'efficacité de votre collecte. Seulement, pour beaucoup, scoring rime souvent avec « trop cher », « trop complexe », « usine à gaz », « boîte noire », « pas pour moi »... Pour éviter de tomber dans ces travers, venez assister à cette session qui réunit des experts autour du sujet. Qu'est-ce qu'un scoring ? Comment ça marche vraiment ? Comment intégrer un scoring dans votre cycle relationnel et votre stratégie globale ? Et quels sont les résultats obtenus par le WWF ? Vous trouverez ici des réponses à vos questions.

22 TOUS NIVEAUX

Quel chemin parcouru ? Le cas du Secours Catholique

STRATEGIE/ RETROSPECTIVE

Marie-Carmen Carles, Isabelle Chevallier et **Christian Wintenberger** (Secours Catholique) et **Jean-Marie Destrée** (Fondation Caritas France),

Les 10 ans du séminaire et les 20 ans de l'AFF nous ont donné l'idée de vous proposer des sessions type « étude de cas » pour regarder ensemble le chemin parcouru en termes de fundraising sur les 10 dernières années par le Secours Catholique : leur point de départ, les options qui étaient à prendre, les choix faits - leurs enseignements, avant d'adopter un regard prospectif.

23 INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ



La passion avant la logique

STRATEGIE

Tony Myers (Myers & Associates)

C'est la première règle en fundraising. La passion permet toujours de collecter plus de fonds que la logique. La passion est au cœur du « great fundraising ». La passion, c'est l'émotion qui conduit au OUI. La passion peut nous faire rire ou pleurer. Elle peut nous rendre joyeux ou triste. Elle peut déplacer des montagnes, peut nourrir des enfants, peut sauver la nature, apporter la paix, peut causer la guerre, peut inspirer la vie. Par-dessus tout, la passion ne peut pas être ignorée. Elle demande à être reconnue, à être servie. Où est votre passion ? Où est la passion dans votre cause ? Rejoignez Tony Myers qui suit sa passion pour le fundraising ; la route qui souvent mène au mot le plus chéri dans le fundraising : la route qui conduit au OUI!

24 INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ



100 millions de dollars sur 5 ans : c'est possible !

GRANDS DONATEURS

William J. Conner (END Fund - Ending Neglected Diseases) et **Arnaud Marcilhacy** (Marcilhacy & Boulan Fundraising)

Venez découvrir les clés d'une campagne internationale de 100 millions de dollars pour éliminer les maladies tropicales négligées en Afrique Subsaharienne. 400 millions de personnes en Afrique sont menacées par des maladies tropicales infectieuses. Il est aujourd'hui possible à des coûts très bas d'éradiquer, ces maladies du continent africain. Ce défi majeur est aujourd'hui relevé par le END Fund créé pour fournir ces moyens financiers. Mobiliser 100 millions de dollars grâce à la générosité de grands donateurs (fondations, entreprises et particuliers) nécessité méthodologie et professionnalisme. C'est ce que vous découvrirez grâce à l'expertise et la passion de William et Arnaud.

25 TOUS NIVEAUX

De retour de la « Belle Province » : débrief d'un voyage d'étude au Québec

INTERNATIONAL

Thomas Boisserie (Aide et Action), **Solange Schwartzmann** (Fondation Abbé Pierre) et **Antoine Vaccaro** (Faircom)

C'est à l'occasion du premier voyage d'étude de « jeunes » fundraisers, adhérents de l'AFF, organisé en mai par l'OFQJ (Office Franco-Québécois pour la Jeunesse) en partenariat avec l'AFF que nous vous proposons cette session pour aller à la rencontre du fundraising québécois. Une province passionnante pour nous, fundraisers français. Découvrez le contexte, les enjeux, les pratiques du fundraising dans cette province francophone outre-atlantique.

26 INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ



Voyage au cœur de la philanthropie

GRANDS DONATEURS

Tony Myers (Myers & Associates)

Une session inoubliable animée par Tony Myers, qui vous fera voir la stratégie « grands donateur » d'un nouvel œil. Rien n'est plus excitant, plus enivrant pour un fundraiser que d'entendre un grand donateur lui dire « OUI »… l'aboutissement d'un voyage parsemé d'obstacles et d'opportunités. Obtenir ce « oui » sera d'autant plus facile si vous parvenez à pénétrer au cœur de la philanthropie. Accrochez votre ceinture… et rejoignez Tony Myers dans ce formidable voyage au cœur de la philanthropie, en compagnie des grands donateurs.

27 TOUS NIVEAUX

« Storytelling » ou la narration au service de votre cause

STRATEGIE/MOBILISATION

Martine Borgomano (ARC), **Tristan Chaffort** et **Muriel Cuvillier** (Optimus)

Vous l'aurez sans doute remarqué : le storytelling a fait irruption depuis quelques années dans tous les secteurs de la communication, faisant de la forme narrative un outil incontournable. Le secteur non-marchand n'a pas échappé à cette tendance. Cette session sera l'occasion de mieux comprendre les rouages qui en font un outil efficace et de faire le point sur les évolutions et les pratiques dans l'univers du caritatif en particulier. Quels en sont les succès ? Quels en sont les échecs ? Y a-t-il une recette du storytelling ? Voilà quelques questions auxquelles cette session permettra de répondre grâce à l'articulation d'une approche théorique et pratique mais aussi de cas pratiques. N'hésitez pas à venir avec vos questions ou un début d'histoire, nous écrirons la suite !

28 TOUS NIVEAUX

Plaidoyer et collecte : le cas de France Nature environnement

COMMUNICATION/PLAIDOYER ET COLLECTE

Franck Hourdeau (Médiaprism) et **Vincent Le Scornet** (France Nature Environnement)

Plaidoyer, communication et collecte font-ils bon ménage ? Faut-il « cloisonner » les approches et bien distinguer les messages de collecte des messages de mobilisation militante ? Si cela fait débat dans certaines associations, France Nature Environnement (FNE) a choisi une stratégie globale. A la lumière d'une campagne de publicité qui a fait parler d'elle et sorti l'association de son anonymat, découvrez pourquoi et comment plaidoyer, communication et collecte font un parfait ménage !

29 — INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ

Mettre la relation testateur au cœur de votre stratégie legs

LEGS

Isabelle Le Roi (Institut Curie) et **Franck Sarriot** (Association des Paralysés de France)

Au sein des associations, le mot « legs » est généralement associé aux mots stratégie, développement, ressources, ... et il est souvent lié à la gestion juridique et fiscale des dossiers. Venez découvrir l'expérience réussie de deux associations qui ont placé la communication en amont et la relation durant la vie du testateur au coeur de leur stratégie legs. Ils évoquent l'importance de l'accueil et de l'écoute de ces personnes, souvent en détresse, la relation professionnelle - et déontologique - qui se crée et l'émergence d'un métier à part entière.

30 — INTERMÉDIAIRE

De la force des médias sociaux et ses KPI*

WEB/RESEAUX SOCIAUX

Danielle Melki (Publioz) et **Delphine Remy-Boutang** (IBM Software Group)

Les réseaux sociaux sont vecteurs de changements dans nos organisations, ils nous amènent à repenser nos modes de communication mais aussi nos outils de mesure de l'impact de nos communications. Alors que le Marketing Direct nous enseigne de raisonner en ROI ou retour sur investissement, découvrez comment et pourquoi les réseaux sociaux nous amènent à penser en « retour sur engagement ». Découvrez également pourquoi et comment toute campagne de collecte doit intégrer une utilisation stratégique des réseaux sociaux. Cette session sera émaillée d'exemples de bonnes pratiques issus du secteur marchand et non marchand et mettra l'accent sur les indicateurs de performance (ou Key Performance Indicators-KPIs*), des outils d'une grande utilité pour convaincre vos organisations de professionnaliser leur démarche en matière de médias sociaux.

31 — TOUS NIVEAUX

Développez votre action par l'approche « Réseau »

ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

Pascal Loviconi (Accointance)

La nécessaire diversification des ressources d'une organisation se traduit par un état de « veille ». Parmi les outils de veille : l'approche « réseau ». Tout bon fundraiser sait aussi, et à juste titre, qu'il doit cultiver ses réseaux existants. Mais sommes-nous des « réseauteurs » qui s'ignorent ? Qu'est-que réseauter ? Qu'est-ce que ce n'est pas ? Naît-on « réseauteur » ou le devient-on ? Comment le distinguer des « réseaux » constitués ? Qu'en attendre ? Quel est l'esprit, quelles sont les valeurs du « réseau » ? Le « réseau » a ses règles. Et quand vous y êtes, ... déterminez votre positionnement ! Adoptez une communication adéquate : savoir se présenter brièvement, mémoriser, demander. S'outiller pour en faire un temps de sa vie professionnelle de fundraiser... sans pour autant succomber au virus, car vous y prendrez goût !

32 — TOUS NIVEAUX

M-fundraising, le fundraising à l'heure du mobile marketing

MOBILE MARKETING

Jean-Christophe Camus et **Marie Guitard** (Backelite), **Matthieu Dijoux** (\Excel)

Découvrez les bonnes ou mauvaises pratiques en matière de mobile fundraising, à travers l'analyse d'une dizaine de campagnes. Cette session vous permettra aussi d'apprendre les fondamentaux, les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter.

33 — TOUS NIVEAUX

Community Fundraising : des démarches accessibles à tous !

WEB

Guillaume Desnoës (Alvarum) et **Claire Thibeau-Guttierez** (Société Générale)

Mobiliser « en masse » grâce au Community Fundraising et collecter des sommes importantes... C'est faisable et sans même devoir créer votre propre évènement ! Il vous suffira pour cela d'appliquer une méthodologie efficace qui vous sera présentée ici grâce à trois cas pratiques de réussite. Ces cas feront l'objet d'une analyse mettant en avant les éléments de bonnes pratiques, les ressources humaines et financières à mobiliser, le plan de communication mis en œuvre et les retombées générées pour l'association (qui vont au-delà de la collecte!). Venez découvrir les expériences d'Enfants du Mékong et son défi du Mékong, le Paris to London Bike Ride de CARE France ou encore la façon dont des associations de toutes tailles ont géré leur Course des Héros.

34 — INTERMÉDIAIRE / AVANCÉ

Dans la peau d'un gestionnaire de patrimoine ou comment aider vos donateurs à optimiser leur don au plan fiscal

JURIDIQUE ET FISCAL

Nathalie Sauvanet et **Lila Vaisson-Béthune** (BNP Paribas)

De plus en plus de banques proposent à leur clientèle (fortunée) des services philanthropiques. Pour quelles raisons ? Et en quoi cela vous concerne t'il, vous, fundraisers ? La philanthropie prend toute sa place en terme d'ingénierie patrimoniale lorsqu'il s'agit d'optimiser fiscalement un don ou de trouver la meilleure approche face à un besoin d'implication philanthropique identifié. Si la fiscalité est un outil de promotion de la philanthropie, ses arcanes sont encore trop souvent méconnus. Stock-options, actions, assurance-vie, ISF, donation temporaire d'usufruit... la panoplie d'outils et de montages s'est considérablement complexifiée. Venez en décoder quelques clés avec nos spécialistes.

35 — INTERMÉDIAIRE

Stratégie legs : les plus grands collecteurs ont aussi leurs petits secrets. Venez les découvrir...

LEGS

Jean-Marie Destrée (Fondation Caritas France)

Comment, à partir de la découverte des dernières études et de la compréhension de la psychologie des testateurs, identifier des prospects - internes et externes - et bâtir une stratégie relationnelle durable qui sera couronnée par un don ultime !

36 TOUS NIVEAUX

Il y a 20 ans et dans 20 ans

PROSPECTIVE

Sylvie Anger (Fondation de France), **François Couignoux** et **Marie Eve Lhuillier** (\Excel),

Découvrez ce qui a marché en collecte de fonds, ce qui marche aujourd'hui… et ce qui marchera, peut-être, demain ! A travers des exemples concrets de campagnes d'appel de fonds, Sylvie Anger, Francois Couignoux et Marie Eve Lhuillier revisitent les fondamentaux du fundraising et rappellent les enseignements des grandes révolutions de la collecte de fonds de ces 20 dernières années, pour vous révéler ensuite les dernières tendances « from all over the world » qui vont très probablement bouleverser le monde de la collecte dans les 20 prochaines années.

37 TOUS NIVEAUX



Le fundraising à l'espagnole

session doublée

INTERNATIONAL

Asensio Rodriguez (Greenpace Espagne)

A travers les yeux d'un spécialiste espagnol, venez découvrir les tendances de la collecte de fonds ibérique. Pourquoi les grandes ONG internationales s'intéressent-elles à ce marché ? Comment la crise a-t-elle impactée ce pays et comment les fundraisers ont-ils réagi ? Les bonnes pratiques qui existent chez nos voisins latins et en Espagne en particulier sont une source d'inspiration alternative à celles de nos voisins anglo-saxons.

38 TOUS NIVEAUX

Internet, allié de votre stratégie de fundraising : au-delà du don en ligne



WEB

Frédéric Bardeau et **Pauline Tourneur** (Agence Limite)

Internet peut être un allié de votre collecte, si vous savez l'intégrer à votre stratégie globale. C'est un outil puissant qu'il convient d'appréhender d'un point de vue stratégique. C'est aussi un outil qui suscite de fortes attentes et des problématiques organisationnelles. Mais de quoi parle-t-on concrètement lorsqu'on parle d'appréhender cet outil stratégiquement ? Parle-t-on mobilisation ou collecte ? Buzz ou transaction ? Quelles cibles vise-t-on ? Quels outils ? Quelles ressources nécessaires (budget et RH) et enfin quels outils pour mesurer l'efficacité de vos décisions dans le temps ?

39 TOUS NIVEAUX

Comment bien choisir son agence ?

APPEL D'OFFRE

Animé par des membres du Club des Partenaires de l'AFF : **Mélanie Cagniart** (JWT) et **Eric Dutertre** (\EXCEL)

L'objectif de cet atelier est de fournir les éléments méthodologiques permettant de piloter avec efficacité un appel d'offre. Un appel d'offre est souvent perçu comme une compétition entre les prestataires consultés, ce qui met mal à l'aise les commanditaires. De leur côté, les prestataires redoutent de perdre du temps en répondant à des appels d'offre aux règles imprécises, voire à de faux appels d'offre où « les jeux sont faits d'avance ». Une démarche structurée et transparente permet d'aborder sereinement les choses, avec efficacité mais sans oublier la dimension humaine. Concevoir et rédiger le document d'appel d'offre (le brief) ; Se poser les questions clés : sur quoi porte précisément la consultation (périmètre) ? Qui va donner son avis et qui va décider (gouvernance) ? Quels critères d'évaluation retenir ? Combien de sociétés consulter ? Les grandes étapes de la consultation : définition du planning, envoi du brief, première sélection sur dossier, présentation orale et sélection définitive, suivi ou encore, les pièges et écueils à éviter.

40 TOUS NIVEAUX

Partenariats associations et entreprises : comprendre la nouvelle donne pour réussir sa stratégie de corporate fundraising

PARTENARIATS ENTREPRISES

Yvan Savy et **Clémentine Colas** (Plan France)

Du mécénat traditionnel aux partenariats stratégiques et globaux, de l'engagement des salariés au transfert de compétences, les motivations des entreprises à interagir avec le secteur associatif recouvrent des réalités de plus en plus diverses. L'enjeu est de s'imprégner de cette diversité afin de développer une stratégie de corporate fundraising en cohérence avec les attentes de vos partenaires entreprises, présents ou futurs. Comment les associations peuvent-elles répondre efficacement à la demande des entreprises dans le respect de leurs missions sociales prioritaires ? Comment identifier et connaitre les besoins de partenaires potentiels ? Quelle est la place de la communication et de l'engagement des collaborateurs dans les actions de mécénat ? Comment aborder les partenariats multi-pays et multi-acteurs ? A partir d'exemples concrets en France et à l'international, cette session mettra en relief une typologie de partenariats entreprises/associations afin de vous donner des clefs pour mieux orienter votre prospection et concevoir votre discours. Elle vous permettra d'envisager votre stratégie de partenariats d'un nouvel œil.

41 INTERMÉDIAIRE AVANCÉ

Partenariats entreprises ? Pensez stratégique !

PARTENARIATS ENTREPRISES

Jérôme Auriac (Be-linked) et **Julia Haake** (WWF France)

Les relations entre entreprises et associations sont en constante évolution, une évolution qui s'est accélérée au cours de ces dernières années. Le mécénat semble céder peu à peu la place au partenariat stratégique alors que « la chaine de valeur » s'invite au cœur de la réflexion. Quels sont les enjeux de ces évolutions des partenariats-entreprises ? Quelles stratégies adopter ? Comment trouver une bonne dynamique partenariale ? Dans cette session, vous découvrirez à travers l'expertise de Jérôme Auriac et l'exemple du WWF, acteur clé du secteur et pionnier en France sur les réflexions autour des partenariats, des pistes à explorer pour affronter cette mutation avec efficacité et succès dans vos organisations.

42 TOUS NIVEAUX

La collecte à l'international pour tous !

INTERNATIONAL

Sally Franck et **Corinne Servily** (EuroAmerican)

Dans les années 1990, plusieurs grandes associations françaises telles que Médecins sans Frontières ou Action contre la Faim se sont tournées vers l'Amérique. Aujourd'hui, le mouvement s'amplifie : des abbayes, des fondations, des instituts de recherche, des associations de toutes tailles se tournent vers l'international : États-Unis, Suisse, Canada, Belgique... Les raisons d'un tel engouement et les clés du succès ? Venez les découvrir et bénéficiez aujourd'hui de l'expérience de notre compatriote, Corinne Servily, présidente d'EuroAmerican, exilée depuis plus de 20 ans outre-Atlantique. À travers l'histoire de plusieurs associations françaises, grandes comme petites, découvrez comment elles sont parties avec succès à la conquête de l'oncle Sam.

43 AVANCÉ

Brandraising : ticket gagnant pour une place dans l'esprit, le cœur et la tête

COMMUNICATION/MARQUE

Tony Elischer (Think Consulting)

Une session dynamique qui vous permettra de démystifier/combattre tous les tabous autour de la marque, et vous expliquera comment l'utiliser pour inspirer vos donateurs, vous rapprocher d'eux et améliorer leur fidélité, afin de vous différencier des autres organisations. Tony Elischer décompose la marque afin de créer une expérience globale pour vos interlocuteurs, en suscitant de nouvelles émotions, et vous assurant une renommée de qualité et de plaisir. Appropriez vous votre marque et ses valeurs, afin d'améliorer votre collecte.

44 DÉBUTANT / INTERMÉDIAIRE

Les fondamentaux de votre marketing direct

FONDAMENTAUX /MARKETING DIRECT

Alain Pierre (La Chaine de l'Espoir)

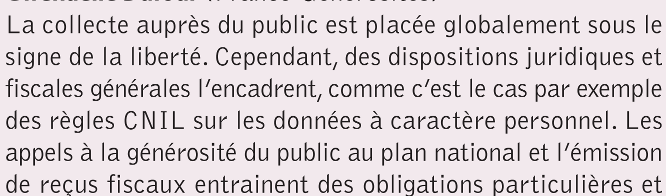
Un plan marketing de collecte est une chose à la fois simple et complexe. Bien utiliser des outils tels que le mailing et le télémarketing pour faire croître votre collecte et bien fidéliser requiert de mettre en place des outils de suivi en aval. En amont, apprenez les arcanes des processus de fabrication des campagnes mais aussi en quoi les tests sont au cœur d'une démarche marketing réussie. Prospection, fidélisation et relation donateurs seront les maîtres mots de cet atelier.

45 INTERMÉDIAIRE

Environnement juridique et fiscal de la collecte : fondamentaux et actualité

FONDAMENTAUX/JURIDIQUE ET FISCAL

session doublée



Daniel Bruneau (Petits Frères des Pauvres) et **Gwenaëlle Dufour** (France Générosités)

La collecte auprès du public est placée globalement sous le signe de la liberté. Cependant, des dispositions juridiques et fiscales générales l'encadrent, comme c'est le cas par exemple des règles CNIL sur les données à caractère personnel. Les appels à la générosité du public au plan national et l'émission de reçus fiscaux entrainent des obligations particulières et placent la collecte de fonds dans le champ des contrôles publics. De nombreux modes de collecte sont par ailleurs réglementés par des dispositions particulières : les quêtes, les tombolas, etc... Cette session permettra de faire un point sur cet environnement juridique, en approfondissant particulièrement des questions d'actualités : quelles incidences de la réforme programmée de la fiscalité du patrimoine sur les dons ISF ? Comment qualifier au mieux, juridiquement et fiscalement, les opérations de produits-partage ?

46 TOUS NIVEAUX

Comment travailler votre appel d'offre base de données pour obtenir le meilleur de vos prestataires

BDD

Laurent Dubreuil (WDM) et **Carine Vincent** (Safig)

L'objectif de cet atelier est de fournir les éléments méthodologiques permettant de piloter avec efficacité un appel d'offre. Venez découvrir une démarche structurée et transparente pour aborder sereinement l'ensemble des étapes avec efficacité. Se poser les questions clés : sur quoi porte précisément la consultation (périmètre) ? Concevoir et rédiger le document d'appel d'offre (le brief) ? Qui va donner son avis et qui va décider (gouvernance) ? Quels critères d'évaluation retenir ? Combien de sociétés consulter ? Les grandes étapes de la consultation : définition du planning, envoi du brief, première sélection sur dossier, présentation orale et sélection définitive, suivi ou encore, les pièges et écueils à éviter... Venez avec vos questions et vos expériences pour rendre cette séance interactive.

47 TOUS NIVEAUX

Quel chemin parcouru ? Le cas d'Action Contre la Faim

STRATEGIE/ RETROSPECTIVE

Valérie Daher (Action Contre la Faim) et **Franck Hourdeau** (Médiaprism)

Cette session est une véritable étude de cas sur la stratégie d'Action Contre la Faim au cours des 10 dernières années. Découvrez leur point de départ, les choix stratégiques, les enseignements et les échecs, suivi d'un regard prospectif.

48 TOUS NIVEAUX

Créer un mouvement pour transformer votre cause !

FIDELISATION

Jon Duschinsky (bethechange)

Nous vivons dans une époque d'hyper-connectivité où tout semble possible. Vos donateurs d'aujourd'hui et de demain utilisent les nouvelles synapses de la société pour s'engager, pour chercher du sens et pour devenir acteurs du changement. A travers le monde, des entreprises et des associations commencent à créer des mouvements qui sont sources de changement profond. Et maintenant, c'est votre tour! Partageons un voyage passionnant pour outrepasser les logiques de recrutement et de fidélisation et découvrons comment transformer votre cause en véritable mouvement! A travers une approche mêlant théorie et cas réels, vous apprendrez les étapes clefs de la création d'un mouvement, et vous ressortirez motivée et inspirée !

49 DÉBUTANT INTERMÉDIAIRE

Les incontournables pour réussir vos partenariats entreprises

PARTENARIATS ENTREPRISES

Thomas Boisserie (Aide et Action) et **Nicolas Hamel** (Adie)

La concurrence est rude et vous ne savez pas par quel bout aborder la question des partenariats entreprises ? Cette session est pour vous ! Comprendre le contexte et les grandes tendances de cet univers qui évolue vite, très vite. Vous apporter des réponses très concrètes grâce à une approche pratique et pragmatique. Comment rentrer en contact avec les entreprises ? Quels sont les facteurs clés de succès de ma relation avec les entreprises ? Pour savoir ce qu'il faut faire ou éviter, ne rater pas cet atelier qui sera (très) animé par deux professionnels passionnés par leur sujet !

50 TOUS NIVEAUX

Les 5 questions fondamentales du fundraising

FONDAMENTAUX/CASE FOR SUPPORT

Jon Duschinsky (bethechange)

Vous cherchez à développer votre collecte? Après quelques années de croissance à 5 ou 6% par an, vous voulez viser plus haut? Vous sentez que votre cause peut mobiliser davantage? Alors cette session est taillée sur mesure pour vous, car Jon partagera avec vous les 5 questions qu'il vous faut absolument poser pour réaliser votre vision! Les questions sont les fruits de 15 ans de fundraising, d'analyses et de cas d'école, dans plus de 20 pays. A force de regarder ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, on peut en tirer quelques conclusions.... Et les voici, condensées dans une recette pratique que vous pourrez mettre en œuvre dès le lendemain du séminaire pour une collecte qui repartira vers le haut!



L'activité de formation de l'AFF s'étoffe !

- **Découvrez le catalogue de formation sur www.fundraisers.fr**
- **Informez-vous sur le Certificat Français du Fundraising**
- **Et n'hésitez pas à nous communiquer vos besoins de formation tout au long de l'année !**



Les intervenants

Géraud Ahouandjinou
Médecins du Monde

12



Après cinq années passées sur le terrain en Afrique, en tant que journaliste radio et coordinateur de chantiers de solidarité internationale de jeunes pour la Fédération Léo Lagrange, Géraud Ahouandjinou s'est spécialisé en communication numérique des ONG. De 2007 à 2010, il a travaillé comme chef de projet webmarketing et communication on-line à Plan International France. Il est actuellement en charge du développement de la collecte en ligne chez Médecin du Monde et enseigne dans le Master 2 communication et multimédia de l'Université Panthéon-Assas-Paris2.

Céline Aimetti
Cap'cités

table ronde

5



Céline Aimetti est diplômée du CESEM de Reims, titulaire du DESS Stratégie marketing de Science-po Paris et du Certificat Français du Fundraising. Après avoir travaillé sur le programme « Computers for Schools » en Irlande, elle a rejoint IBM, puis l'agence TBWA. Précédemment responsable des partenariats privés pour l'association AIDES, Céline dirige actuellement Cap'cités, une association de réinsertion qu'elle a créée avec un mécène privé en avril 2010. Elle est également administratrice de l'AFF.

David Alonso
EuroAmerican

18



Directeur d'EuroAmerican Paris, David Alonso améliore les ressources des associations en optimisant par tous les moyens leur collecte. Depuis 1993, tant en agence qu'au sein de l'organisation internationale UNICEF, il défend une vision du fundraising respectueuse à la fois des capacités de chaque donateur et de la mission des organisations.

Fabrice André
Institut Gustave Roussy

plénière de clôture



Le Dr Fabrice André est l'un des plus brillants cancérologues de sa génération. Son itinéraire est couronné par deux distinctions majeures de la société américaine de cancérologie (ASCO), l'une en 2002 par la « Young Investigator Award » pour ses recherches sur les vaccins anti-tumoraux, et l'autre, en 2006, pour le « Career Development Award » concernant les facteurs d'efficacité des chimiothérapies. Il est aujourd'hui directeur de l'Unité INSERM U981, dont l'objectif est d'identifier de nouvelles cibles thérapeutiques. Parallèlement à cette activité de recherche, il est cancérologue auprès du Comité de Pathologie Mammaire.

Sylvie Anger
Fondation de France



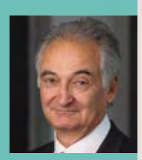
36



Sylvie Anger a fait un DEA marketing à Dauphine (1985). Elle débute dans le secteur marchand, responsable Communication et Marketing dans une SSII. Elle rejoint ensuite l'aventure caritative en 1988 chez Médecin sans Frontières (urgences internationales) puis la Fondation de France (actions nationales). Spécialisée dans le développement des ressources toutes cibles : donateurs particuliers (petits et grands), partenariats entreprises et gestionnaires de patrimoine. Elle met en œuvre au fil des avancées technologiques toutes formes de média de collecte en travaillant en profondeur les segmentations de fichier.

Jacques Attali

plénière d'ouverture



Professeur, écrivain, conseiller d'État honoraire, conseiller spécial auprès du Président de la République de 1981 à 1991, fondateur et premier président de la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement à Londres de 1991 à 1993, Jacques Attali est maintenant président de A&A, société internationale de conseils, et président de PlaNet Finance. Fondateur d'Action Contre la Faim, il lance en 1984 le programme européen Eurêka. Docteur d'Etat en Sciences économiques, Jacques Attali est diplômé de l'Ecole Polytechnique, de l'Ecole des Mines, de l'Institut d'Etudes Politiques et de l'Ecole Nationale de l'Administration. Il a enseigné l'économie théorique et est docteur honoris causa de plusieurs universités étrangères et membre de l'Académie Universelle des Cultures. Editorialiste à L'Express, il est également l'auteur de cinquante-quatre livres, Jacques Attali a été nommé Président de la Commission pour la libération de la croissance française par le Président de la République depuis le 30 aout 2007.

Valérie Aubier-Le Corre
UBS

table ronde

7



Valérie Aubier - Le Corre dirige les services philanthropiques de la banque UBS dans les pays francophones. La fondation internationale UBS Optimus créée en 1999, permet aux clients de soutenir des projets clés en main dans les secteurs de l'enfance-éducation et de la recherche médicale et biologique. Par ailleurs, la banque propose une offre d'accompagnement sur mesure pour la conception, la mise en place et la gestion des projets philanthropiques de ses clients. Ce service a également créé depuis 8 ans un cercle international de philanthropes qui se réunit tous les ans notamment en Europe, Asie et Amérique Latine.

Jérôme Auriac
be-linked



table ronde



6 41

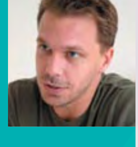


Après 7 années passées dans le secteur de l'édition, Jérôme Auriac intègre en 2000 la Caisse des Dépôts et Consignations pour participer à la création de Novethic, le centre de ressources sur la Responsabilité Sociale des Entreprises et l'Investissement Socialement Responsable. Il fut ensuite directeur associé de Manifeste, où il a développé une expertise sur les relations ONG/Entreprise, faite de missions de terrain dans le monde entier et de collaborations avec les milieux académiques. Depuis mai 2008, Jérôme dirige be-linked, cabinet de conseil international spécialisé dans la relation ONG/entreprise pour lequel il a créé et pilote le think tank « Entreprise et Société civile » ainsi que « be-linked ». Jérôme a fondé et anime le site Internet www.wwo.fr (le Who's who des ONG) première base de données française en ligne sur les relations ONG-Entreprises et travaille à la préparation d'un livre.

Frédéric Bardeau
Agence Limite



38



Frédéric Bardeau est « connecté » depuis 1995 et travaille dans le domaine de la communication corporate depuis 10 ans. En 2003, il a créé Trilogicom, un Collectif de freelances et réseaux de valeur ajoutée, qui intervient au service des agences conseil et des annonceurs publics, privés et non-marchands. En 2008, il co-fonde avec Laurent Terrisse l'Agence LIMITE, pure-player entièrement dédié à la communication responsable dont il est le directeur général et l'associé en charge des problématiques Internet. Frédéric donne également des cours au CELSA et à l'Ecole des Mines d'Alès en e-marketing et est membre de l'AFF, de l'ISOC, de l'EFF et de la Web Foundation.

Laurent Berns
Demeor - La Summer School





Diplômé d'un DESS d'automatisme, Laurent Berns est un chef d'entreprise au parcours international. Il est intervenu auprès d'étudiants à l'ESC Troyes et à l'institut d'optique. Il est co-fondateur de la SummerSchool, structure organisant des séjours de découvertes métiers pour les jeunes de 13 à 18 ans. Il a créé, en 2010, le fonds de dotation DEMEOR, qui a pour objectif de susciter des vocations professionnelles et scolaires auprès de jeunes issus de milieux défavorisés, à travers des séjours découvertes métiers et un parrainage effectué par des bénévoles issus du monde de l'entreprise.

Pierre Bocquiny
Maxyma

20



Pierre a fondé Maxyma, agence indépendante dédiée aux causes et projets d'intérêt général des associations, fondations, entreprises et institutions. Il anime une équipe pluridisciplinaire de 25 consultants et collaborateurs experts en communication de marque et marketing de collecte, pour offrir une solution souple, innovante et économe aux acteurs de l'intérêt général. Il enseigne sa passion professionnelle successivement à la Sorbonne et à l'ESSCA. Il est membre du Conseil scientifique de l'Adema.

Thomas Boisserie
Aide et Action

25 49

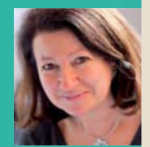




Après avoir fait ses classes sur des campagnes de collecte de fonds dans le milieu culturel en Australie pour le French Film Festival puis en Argentine, Thomas Boisserie, diplômé d'école de commerce décide de s'engager dans le secteur de la solidarité internationale et de l'éducation. De retour à Paris depuis 2007, Thomas développe et renforce les partenariats entreprises et fondations de l'association Aide et Action en Europe.

Martine Borgomano
ARC

27



Diplômée d'HEC-JF, Martine Borgomano a travaillé pendant 10 ans dans l'édition, en marketing international, avant de se consacrer, depuis les années 90, à la recherche de fonds sous toutes ses formes : marketing direct, legs, partenariats d'entreprise, mécénat grands donateurs, pour différentes organisations : SOS Villages d'Enfants, Fondation Notre Dame, Fondation KTO, Fondation des Bernardins, ICM et aujourd'hui Association pour la Recherche sur le Cancer.

Nicolas Boulan
Marcilhacy & Boulan Fundraising

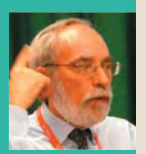




Nicolas Boulan a rejoint le cabinet Brakeley de 2007 à 2010 comme consultant et a développé son expertise dans les évaluations de potentiel puis dans la conduite de campagne au profit des universités, des grandes écoles et des associations. En janvier 2011, il créé Marcilhacy & Boulan Fundraising avec Arnaud Marcilhacy. Diplômé de l'Université de Rennes en gestion et finance, Nicolas a travaillé pendant 15 années dans l'industrie du progiciel financier comme consultant et commercial « Grands Comptes » puis dans le marketing auprès d'une clientèle de grands groupes industriels. Nicolas est membre de l'Association Française de Fundraising. Il intervient régulièrement lors de la conférence annuelle Enseignement Supérieur et Recherche.

Daniel Bruneau
Petits Frères des Pauvres

45



Daniel Bruneau a fait l'essentiel de sa carrière dans le monde associatif culturel et social. Il a commencé comme délégué, puis délégué général de Rempart, puis a rejoint le secteur social en intégrant l'Association des Paralysés de France comme directeur du développement des ressources en 1988. Depuis 2005, il est directeur de la recherche de fonds et de la communication de l'Association Les petits frères des Pauvres et de la fondation éponyme. Il a été co-fondateur du Club des fundraisers, du Comité de la charte du don en confiance (dont il a été directeur de 2000 à 2005). Il a été également fondateur et président de l'UNOGEP (devenue France Générosités) de 1998 à 2003. Dans ces fonctions notamment, il a joué un rôle important dans l'élaboration des textes relatifs au financement, à la transparence financière, au droit et à la fiscalité des organismes non lucratifs.

Mélanie Cagniart
JWT

39

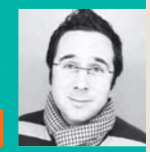




Diplômée de Rouen Business School (93), Mélanie Cagnart rejoint OgilvyOne pendant 7 ans où elle travaille en tant que consultante en stratégies de marketing relationnel, pour le secteur caritatif comme le secteur marchand. Animée par un esprit d'entrepreneuriat, elle crée une association humanitaire, Les Enfants du Vietnam, en 1994 et quelques années plus tard, une entreprise dans laquelle elle exerce les fonctions de directrice marketing. Elle revient au conseil en communication relationnelle et en fundraising en 2007 chez RMG Connect pour la Croix Rouge française, Amnesty International et l'Institut Curie. En 2010, lors de la fusion de RMG Connect et JWT Paris, Mélanie prend la direction du département collecte de fonds, communication éthique et développement durable.

Jean-Christophe Camus
Backelite

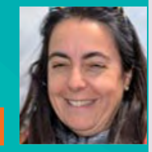
32



Après un master MIAGe spécialité réseaux et terminaux mobiles et une expérience en cabinet de conseil, où il a travaillé, entre autres, pour l'UNICEF France et la définition de sa stratégie web, Jean-Christophe Camus rejoint Backelite début 2010 pour aider les entreprises à développer leur présencedans le monde mobile. Passionné par le numérique et les ONG, son leitmotiv est de réussir à combiner fundraising et mobilité.

Marie-Carmen Carles
Secours Catholique

22



Après quelques années passées dans le secteur bancaire, Marie-Carmen Carles a rejoint le Secours Catholique en 1996. Pendant 10 ans, elle y a travaillé à l'élaboration des budgets et à la construction d'un système de contrôle de gestion adapté au suivi des missions de l'association. Ensuite, elle a travaillé auprès de la Direction Générale sur des projets de suivi de gestion avec un nouvel outil informatique et de planification financière. Depuis 2010, elle a pris la direction du Développement des Ressources, prenant la suite de Jean-Marie Destrée, parti à la direction de la Fondation Caritas France.

Aurélie Carlier, Akléa
Société d'avocats

table ronde



Après avoir obtenu une maîtrise de droit des affaires et fiscalité, Aurélie Carlier a commencé sa carrière en 2002 au Cabinet Delcluze à Paris où elle intervenait en fiscalité et en droit des sociétés. Elle a intégré en 2003 le cabinet Delsol et Associés, où elle s'est consacrée exclusivement à l'assistance et à l'accompagnement d'organismes sans but lucratif, en particulier dans le domaine fiscal et social. Aurélie Carlier a rejoint l'équipe de Stéphane Couchoux en juin 2007.

Tristan Chaffort
Optimus

27



Diplômé du CELSA, Tristan Chaffort commence sa carrière chez Everest où il pilote la partie créative de programmes de marketing relationnel pour les grands comptes. Il réalise ensuite plusieurs études stratégiques pour différentes agences, dont TBWA International, avant de rejoindre Optimus en 2007 en tant que planneur stratégique. Au sein de l'agence, Tristan crée les outils qui synthétisent l'expression de l'identité des organisations et de leurs actions : territoire d'expression, plateforme de collecte et messages clés... Il construit également les discours de mobilisation pour des institutions comme Sciences Po ou l'ESSEC dans le domaine de l'enseignement supérieur, et contribue à la définition du positionnement de nouvelles entités. Tristan enseigne depuis 2008 la communication et le marketing des ONG auprès des magistères du CELSA.

Frédérique Chegaray
WWF

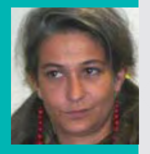
21



Diplômée d'une maîtrise de Sciences Economiques à l'université Paris II, et titulaire d'un MBA Finance et affaire internationale de l'Université de San Francisco, Frédérique Chegaray démarre sa carrière en France chez IBM puis rejoint très vite le secteur caritatif. Frédérique travaille d'abord à l'International Catholic Child Bureau à New York, puis intègre l'agence Ogilvy à Paris, où elle devient spécialiste des clients « grandes causes ». En 2008, elle rejoint l'Agence Optimus, avant de prendre la direction Marketing du WWF France, poste qu'elle occupe depuis 2009. Passionnée par son métier, elle est en charge du développement de la collecte auprès des particuliers, tout canal confondu.

Isabelle Chevallier
Secours Catholique

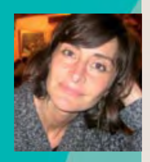
22



Responsable du Département Relations Donateurs au sein de la Direction du Développement des Ressources du Secours Catholique, depuis 1998, Isabelle Chevallier a une longue expérience dans la collecte de fonds tant du point de vue de la stratégie de marketing direct que du suivi de la relation avec les donateurs. Elle avait auparavant acquis une expérience marketing en institut de sondage et au sein d'une compagnie aérienne.

Clémentine Colas
Plan France

40



Diplômée en Communication et Coopération et Développement, Clémentine Colas débute en 2001 en Agence de Communication (EURO RSCG) puis part vivre au Chili. A son retour, Clémentine se tourne vers la communication associative. Après une expérience dans le mécénat culturel, elle intègre la Fédération « La Voix De l'Enfant » en tant que chargée de communication. En 2008, Clémentine rejoint Plan International où elle est actuellement en charge des partenariats avec les Entreprises et Fondations pour la France. Depuis son arrivée, elle a contribué à initier et développer des partenariats avec de grands groupes tels qu'Air France, Natixis, Nivea, Renault, PPR, SNCF.

Gaël Colin
Excel





Gaël Colin a démarré sa carrière dans la publicité, chez Ogilvy & Mather. En 2003, il décide d'accompagner les entreprises dans leurs problématiques de communication et de marketing relationnel. Avec le Crédit Coopératif, il lance les produits bancaires éthiques en faveur d'associations et se rapproche du secteur non-marchand. En 2007, il rejoint TBWA\Non Profit et met son expertise du marketing one-to-one au service des organismes à but non lucratif pour le montage stratégique de campagne grands donateurs, puis l'équipe \EXCEL en 2009 afin de conseiller les associations dans leurs stratégies de collecte grands donateurs.

William Conner
END Fund



24



William J. Conner est le Directeur de Campagne du END Fund. William a plus de 30 ans d'expérience dans le consulting en philanthropie et a été l'un des dirigeants de Brakeley Ltd. Il a aussi été Directeur du Développement du New College d'Oxford et Associate Dean for Advancement à la London Business School. Préalablement, William a été directeur du développement d'organisations culturelles prestigieuses comme le Greater Miami Opera et l'Opéra de San Francisco où il a aidé à mener à bien une campagne de 150 millions de dollars. William intervient régulièrement sur des sujets associés à la philanthropie et au management des organisations à but non lucratif. Il a publié plus de 25 articles sur ces sujets et contribué à la rédaction de 4 livres.

Stéphane Couchoux
Aklea

7

table ronde



Stéphane Couchoux, avocat associé chez Aklea, responsable de la ligne de services « Mécénat, Fondation & Association », a débuté sa carrière en 1994 au sein de FIDAL avant de rejoindre en 1999 ERNST & YOUNG Société d'Avocats. En 2009, il participe à la création d'Aklea et accompagne les dirigeants d'entreprise dans leurs projets de mécénat et de fondation. Il conseille également les dirigeants d'OSBL (associations, fondations, organisations professionnelles, mutuelles et institutions de prévoyance, ...) en matière juridique et fiscale. Il est référencé par le Legal 500 comme étant l'« Expert national de référence pour la création de fondations ».

François Couignoux
\Excel
36



François Couignoux est Directeur Général d'\EXCEL et fundraiser depuis 14 ans. Plus spécialement garant de la qualité du conseil marketing aux associations, il a aidé, pendant toutes ces années, plus de 50 associations à développer leurs ressources, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes, qu'elles œuvrent dans les domaines de l'urgence ou du développement international, de la recherche médicale, de l'aide sociale, de l'environnement, du handicap, de la santé, des Droits de l'Homme, ... en France et dans différents pays européens.

Muriel Cuvillier
Optimus
27



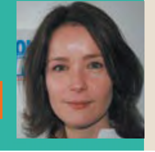
Après des études d'histoire de l'Art, puis des expériences dans l'édition, la production multimédia et les relations presse dans le cadre d'évènements culturels, Muriel Cuvillier se consacre à la conception rédaction. Pendant plus de 10 années en agence, Muriel travaille pour de nombreux acteurs du secteur non-marchand, parmi lesquels Handicap International, Médecins du Monde, l'Association des Paralysés de France... A l'automne 2010, Muriel renforce l'équipe Création de l'agence Optimus en qualité de Conceptrice-rédactrice Senior.

Anne-Sophie D'Andlau
CIAM
table ronde



Anne-Sophie D'Andlau a acquis une solide expérience en « Corporate finance » chez Pricewaterhouse Coopers, en premier lieu dans le département de l'audit et des due diligences entre 1995 et 2000, et ensuite dans le département des Fusions/Acquisitions de 2000 à 2001. Elle a rejoint en 2001 la société de gestion alternative française Systeia Capital Management, où elle a été nommée responsable de la Recherche pour les stratégies Event Driven avant de devenir responsable de la gestion des fonds Event Driven en 2003. Elle a gardé ce poste jusqu'en 2008. Anne-Sophie est diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rouen.

Valérie Daher
Action Contre la Faim
47



Diplômée de l'IEP Paris et de l'Université Paris Dauphine, Valérie Daher débute sa carrière comme consultante en stratégie et organisation. En 2002, elle devient responsable du service partenariats entreprises au Secours Populaire Français puis à Action Contre la Faim. Elle est, depuis 2007, directrice de la communication et du développement d'Action Contre la Faim.

Arnaud De Bruyn
ESSEC
21



Arnaud De Bruyn est Professeur de Marketing à l'ESSEC (France), Associate Program Director à l'Institute for the Study of Business Markets (USA), et consultant international. Auteur de l'ouvrage « Principles of Marketing Engineering », aujourd'hui enseigné dans près d'une centaine d'universités et d'écoles de commerce, il enseigne à l'ESSEC les cours d'ingénierie marketing, de marketing relationnel et de marketing des bases de données. Il intervient dans le Certificat Français de Fundraising depuis sa création, et est expert des problématiques de CRM, de data mining, de marketing direct et de segmentation. Il travaille sur les problématiques donateurs depuis plus de 14 ans.

Arielle de Rothschild
CARE France
plénière
table ronde



Après un Doctorat en Economie Internationale (Sciences Po, 1989), Arielle de Rothschild a débuté sa carrière de banquier d'affaires chez Lazard Frères, au sein de l'équipe de Conseil aux Gouvernements Etrangers. En 1999, elle a intégré Rothschild & Cie, où elle a fondé le département Marchés Emergents dédié au conseil financier essentiellement en Europe de l'Est et en Afrique du Nord. Elle est aujourd'hui Managing Director et Vice Chairman pour l'Europe de l'Est du Groupe Rothschild. Parallèlement et à titre privé, Arielle de Rothschild s'est investie dans l'humanitaire, notamment au sein de l'association CARE France, dont elle a rejoint le Conseil d'Administration en 1997, et qu'elle préside depuis 2007. Elle fait également partie du Conseil d'Administration de CARE International depuis 2004. Enfin, elle est Administrateur de la Fondation de Rothschild, et Administrateur et Trésorier de l'association Traditions pour Demain. Arielle de Rothschild est Chevalier de la Légion d'Honneur.

Augustin Debiesse
Philanthropia/ Optimus
speed fundating



Diplômé de l'ESSEC, Augustin Debiesse débute son parcours professionnel en tant qu'attaché de production pour le metteur en scène Yves Beaunesne, chargé de mettre en œuvre des partenariats de co-productions françaises et européennes pour des spectacles de théâtre et d'opéra. Il travaille notamment avec la Comédie Française, le Théâtre National de la Colline ou l'Opéra de Lille. Dans le même temps, il conseille le Groupe Colam Entreprendre, leader mondial de la distribution de matériel électrique, dans l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie philanthropique à long terme. En 2008, il rejoint Optimus où il intervient dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de recherche de fonds privés Grands Donateurs. Au sein de Philanthrôpia, le département spécialisé en fundraising Major Donors de l'agence Optimus.

Jérôme Deconinck
Terre de Liens
table ronde





Ingénieur en agriculture, Jérôme Deconinck participe à la formation du mouvement Terre de Liens en 2003. Ce réseau associatif a depuis lancé deux outils financiers qui permettent la protection du foncier et le développement d'une agriculture respectueuse de l'environnement. Titulaire du Certificat Français du Fundraising, Jérôme Deconinck est passionné par l'innovation et l'entrepreneuriat social.

Xavier Delattre
Fondation d'Auteuil
plénière de clôture



Après avoir fait l'Institut européen des ventes et relations commerciales, Xavier Delattre a été directeur des opérations puis directeur des programmes au sein du Groupe ECS de 1984 à 1995. Il a ensuite travaillé chez Lectra Systèmes en 1996 pour être directeur de la Formation puis directeur des Services Europe du Sud jusqu'en 2002. Il a rejoint la Fondation d'Auteuil cette même année pour être directeur du Siège. Il est aujourd'hui directeur Relations Bienfaiteurs et Collecte de Fonds.

Guillaume Desnoës
Alvarum
33

Guillaume Desnoës a cofondé www.alvarum.fr (Aiderdonner). La plate-forme Alvarum propose des outils innovants de collecte de fonds en ligne à près de 200 associations européennes et permet de collecter plusieurs millions d'euros par an. Il est également à l'origine de la Course des Héros qui a permis de mobiliser près de 1M€ en deux éditions, et conseille des associations sur leur stratégie de collecte évènementielle.

Jean-Marie Destrée
Fondation Caritas France
5
plénière de clôture
22 35

table ronde

Jean-Marie Destrée a réalisé l'essentiel de son parcours professionnel dans le monde associatif. Pendant plus de 10 ans, il a parcouru le monde pour suivre des programmes liés notamment aux urgences internationales (Rwanda, Bosnie...). Il a été directeur du développement des ressources financières du Secours Catholique, second collecteur en France, avec plus de 90 M€ de dons et legs. Aujourd'hui, il est le DGA de la Fondation Caritas France qu'il a imaginée et créée, fondation abritante dédiée à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion. Jean-Marie intervient à l'ESSEC dans le cadre du Certificat Français de Fundraising. Il a également été vice-président puis président de l'Association Française des Fundraisers de 2005 à 2008.

Matthieu Dijoux
\Excel


32


Après une formation en marketing et un master en management du secteur social et solidaire, Matthieu Dijoux débute dans le secteur associatif comme coordinateur de Déclic - Agitateur de Solidarité, agence de communication solidaire sous forme associative. Il y développe son expertise sur les tendances et les innovations en matière de collecte de fonds sur Internet, en créant notamment les Agitateurs de solidarité, premier blog français dédié au fundraising et à la communication des ONG. Parallèlement à ses activités professionnelles, il anime l'Auberge de la Solidarité, une mailing list regroupant près de 2000 responsables associatifs. Début mai 2008, il rejoint l'agence \EXCEL comme planneur stratégique nouveaux médias.

Philippe Doazan
Duniya



4 8


Philippe Doazan est consultant pour les associations, les fondations et les organisations non marchandes qui veulent concilier vision, éthique, autonomie et innovation. Il les anime, les forme et les accompagne sur la définition de leur projet associatif, la construction de leur stratégie de collecte de fonds privés et le développement de leurs capacités d'innovation et de changement. Philippe est certifié par l'Indiana University Center on Philantropy (The Fund Raising School) et par Créa Université (Université Paris V et Créa France). Il est formateur à l'ESSEC en stratégie de fundraising et en innovation dans le cadre du Certificat Français de Fundraising, intervenant régulier dans les différents séminaires de collecte de fonds et membre du comité de rédaction de «Fundraizine », le magazine des fundraisers français.

Claire Dognin
Apprentis d'Auteuil



10


Claire Dognin est titulaire d'une maîtrise d'Histoire de l'Art et diplômée de l'ESC Rouen avec une spécialisation en management des organisations à but non lucratif. Elle a acquis une forte expérience en gestion de projet, marketing et communication dans le secteur culturel. Elle a également fait de la collecte de fonds pour des musées en France puis pour une fondation privée à New York, développant ainsi une double vision, française et américaine, du fundraising. Elle a ensuite été consultante en stratégie de mécénat et chef de projet pour Philanthrôpia France et a accompagné dans ce cadre plusieurs institutions d'Enseignement Supérieur et de Recherche, notamment l'Université de Strasbourg et l'Université de Cergy-Pontoise. Elle est aujourd'hui responsable philanthropie au sein du service de la collecte et des relations bienfaiteurs d'Apprentis d'Auteuil.

Laurent Dubreuil
WDM
46


Laurent Dubreuil est directeur du Pôle Base de données opérationnelles chez WDMDirectinet. Il a plus de 13 ans d'experience dans la gestion de bases de données clients en Caritatif et en Presse, et a précédemment travaillé pendant 6 ans au journal Le Monde. Laurent possède une Maitrise en gestion et un D.E.S.S de Marketing de Paris I.

Gwenaëlle Dufour
France Générosités
45


Docteur en droit privé et avocate, Gwenaëlle Dufour a enseigné le droit pendant 9 ans à l'université. En 2006, elle se tourne vers le secteur associatif et met son expertise au service de l'UNICEF France dont elle devient responsable administratif et juridique. Depuis 2010, Gwenaëlle est directrice juridique et fiscale de France Générosités.

Jon Duschinsky
bethechange


48 50


Membre fondateur de l'agence fundraising Cascaid outre-manche, Jon Duschinsky a travaillé avec de nombreuses organisations non-marchandes en Angleterre avant de venir goûter à la vie française. Fundraiser dans l'âme, il croit au partage d'idées et à l'échange entre acteurs de la mobilisation. Ainsi, il est fier d'avoir participé au développement de l'Agence Française des Fundraisers, en tant que président puis directeur. Membre actif de l'European Fundraising Association, et auteur du livre « Philanthropy in a Flat World », Jon est le fondateur du réseau international de consultants en fundraising « bethechange ». Enseignant au sein d'universités en France, au Canada et aux Etats-Unis, Jon est aussi un intervenant régulier pour des conférences de fundraising dans le monde entier.

Eric Dutertre
\Excel


1 39


Éric Dutertre est président de l'agence \EXCEL, fundraiser depuis 20 ans, cofondateur du Club des Fundraisers (aujourd'hui l'AFF !) et du Code d'éthique du Fundraiser. \EXCEL c'est 50 collaborateurs, une expertise menée auprès de 180 OSBL : associations et fondations en France et en Europe, Écoles, Musées, Mutuelles... plus de 1500 campagnes de marketing direct, spots TV, affichage, internet, événementiel, legs, partenariats d'entreprise... et une vocation : le Marketing de l'Engagement !

Tony Elischer
Think Consulting


11 43


Tony Elischer a plus de 25 ans d'expérience dans le secteur non marchand. Depuis 13 ans, il exerce en tant que consultant et est la personne de référence pour de nombreuses causes et organisations ; il est aussi membre fondateur du cabinet de renommée internationale THINK Consulting Solutions. Tony est un expert réputé au niveau international dans les domaines du fundraising et du marketing, ayant travaillé avec des ONG de par le monde sur leurs stratégies, leur fundraising et leur management - dans plus de 20 pays sur les 12 derniers mois... Ses interventions et ses idées sont reconnues comme parmi les meilleures du secteur caritatif. Il apporte son énergie, sa passion et son originalité. Il est un Fellow de l'Institut du Fundraising (UK) et président de l'International Fundraising Congress.

Juliette Feeney-Timsit
French American Charitable Trust



table ronde


Juliette Feeney-Timsit est membre du Conseil d'Administration de FACT depuis sa création et directrice de son bureau à Paris. Après une enfance partagée entre la France et les Etats Unis (diplômée de Cornell University) elle s'installe définitivement à Paris en 1989. Elle obtient sa maitrise de Droit Public à Assas en 2005. Elle co-produit des documentaires engagés et préside un festival de documentaires à Stanford University (The United Nations Association Film Festival). Depuis deux ans elle a développé au sein de FACT un programme de financements de projets media à vocation sociale.

Frédéric Fournier
Optimus

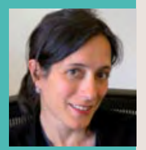




Frédéric Fournier est le directeur général de l'agence Optimus, agence conseil spécialisée en collecte de fonds et communication de mobilisation. Frédéric possède 15 ans d'expérience en fundraising dans le secteur de l'intérêt général et des grandes causes. Il a travaillé pour les principales organisations françaises du monde de la santé (IGR, Institut Curie, ARC, AFM Téléthon, ...) et de nombreuses associations caritatives (Fondation de l'Armée du Salut, Fondation Raoul Follereau, Secours Catholique, Fondation 30 millions d'Amis ...). Expert du marketing direct et du marketing opérationnel appliqué à la collecte de fonds, il a développé une compétence spécifique en matière de combinaison de supports online et offline dans les opérations de mobilisation. Nommé ePMT (ePhilanthropy Master Trainer) par la ePhilanthropy Foundation, il est l'un des co-auteurs du livre « Internet Management for Nonprofits » sorti en 2010 aux éditions Wiley.

Sally Franck
EuroAmerican





Sally Franck a acquis une grande expertise du marketing direct grâce à une expérience à la fois dans le secteur marchand et non marchand. De la stratégie grand public pour American Express à la sollicitation d'investisseurs pour Goldman Sachs, elle a ensuite rejoint MSF Etats-Unis où elle a eu l'occasion de travailler avec Euroamerican. Elle a intégré l'agence EuroAmerican de New York - où elle a créé une structure marketing et une plateforme créative, qui sont, en grande partie, à l'origine de la forte hausse des fonds collectés au sein d'EuroAmerican. Sally possède un MBA de NYU's Stern Business School and Institute of French Studies.

Bernard Garnier
Aide et Action





Bernard Garnier a commencé sa vie professionnelle comme maquettiste d'architecture, en parallèle avec des études de psychologie. Il a ensuite travaillé en banlieue pendant 8 ans comme travailleur social, puis directeur, dans une structure d'accueil et de réinsertion pour toxicomanes avant de rejoindre Aide et Action en 1986, au sein de laquelle il a assumé plusieurs fonctions : responsable du réseau bénévole, de la Communication, de la collecte et actuellement en charge des relations parrains et donateurs.

Gilles Gentais
Qualidata





Après un DESS d'économétrie et d'organisation à Paris Dauphine, Gilles Gentais a dirigé pendant 10 ans de grands projets informatiques : Canal +, CEP-Usine Nouvelle... puis il s'occupa pendant 8 ans de GO Sport, Nature et Découvertes, Pier Import, MR Bricolage... Il a fondé en 1998 la société Euro-win et est le créateur du progiciel MD² - Marketing Direct & Dons. Fin 2008, Euro-win et Optimus ont mis en commun leurs compétences réciproques. Gilles Gentais est directeur général de Qualidata, entité qui apporte son expertise, ses services et ses progiciels : Qualidata-MD² (solution réseau) et Qualidata-2.0 (solution full web) - à plus de 30 associations et fondations.

Philippe Gervais
adfinitas





Après avoir animé les programmes de fidélisation d'une grande enseigne nordiste du secteur marchand, Philippe Gervais rejoint adfinitas 6 mois après l'ouverture de l'agence en France et prend la direction de l'agence Lilloise fin 2006. Expert du marketing direct et du marketing opérationnel appliqué à la collecte de fonds, Philippe s'attache à : « produire pour toutes les associations que l'agence accompagne un travail de qualité avec une obsession constante : le retour sur investissement (ROI) et le respect des fondamentaux ».

Emmanuelle Gourtay
Mediaprism



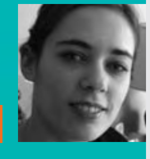


Emmanuelle Gourtay est diplômée en 2002 d'un DEA Marketing et Stratégie de l'université Paris Dauphine. Elle est également titulaire du Certificat Français de Fundraising délivré par l'AFF et l'ESSEC depuis 2009. Au sein de Mediaprism depuis juin 2009 elle est en charge de la gestion quotidienne et relationnel client et Responsable de l'implémentation des stratégies de communication. Elle rédige des analyses et des plans d'actions tactiques et assure contrôle de la qualité et du suivi des dossiers Références Agence tels que Les Compagnons du Devoir et du Tour de France, l'ARC et la Fondation Caritas.

Pauline Graulle
Journaliste







Journaliste spécialisée dans le secteur de la philanthropie, Pauline Graulle est sociologue de formation. En 2004, elle se plonge pendant près d'un an dans le cercle très fermé des mécènes particuliers de l'Opéra de Paris. A la suite de cette enquête de terrain, elle rédige son mémoire de DEA de « Sociologie du pouvoir » sur les motivations de ces grands donateurs, et se voit remettre le Prix du Jury du meilleur

mémoire sur le mécénat culturel décerné par le ministère de la Culture. Elle est journaliste pour diverses publications, notamment au sein de la rédaction du magazine Fundraizine.

Albéric Guigou
Reputation Squad

13



Albéric Guigou a fondé Reputation Squad, société pionnière dans la gestion de l'Image en ligne des sociétés et Personnalités. Auparavant, Albéric a été directeur Marketing et Communication en Europe et en Amérique du Nord dans le domaine des loisirs numériques. Cette expérience lui a permis de maîtriser le lancement de produits grands publics, des supports Web et de la communication corporate. Albéric est consulté régulièrement par les médias français et internationaux sur les questions de protection de la vie privée et d'E-réputation.

Marie Guitard
Backelite

32

Diplôme de l'ESC Toulouse, Marie Guitard rejoint Backelite, agence de marketing mobile, en janvier 2008. D'abord responsable de compte, elle assure désormais la direction du pôle conseil de l'agence pour accompagner les entreprises dans leurs stratégies mobile et m-marketing.

Julia Haake
WWF

41



Julia Haake a commencé son travail dans l'écologie et le développement durable en 1993. En 2001, elle a rejoint le cabinet de conseil O2 France, spécialisé dans l'éco-conception et la démarche de développement durable des entreprises ; elle a ensuite travaillé au sein du groupe La Poste. Depuis avril 2008, Julia dirige le département des partenariats entreprises du WWF-France, où elle définit et conduit la politique partenariale de l'ONG et développe de manière plus globale l'activité visant à réduire l'empreinte écologique du secteur privé. Julia est co-auteur avec Basile Gueorguievsky du livre « L'Entreprise Légère », paru chez Delachaux & Niestlé en août 2010.

Nicolas Hamel
Adie

49



Après 8 ans passés à l'Association Française contre les Myopathies en tant que responsable du développement des partenariats avec les entreprises dans le cadre du Téléthon, Nicolas Hamel a monté une business unit au sein du groupe TBWA (Agence Excel spécialiste du fundraising pour les associations) sur l'engagement sociétal des entreprises. Directeur des partenariats à l'Adie depuis 2008, il couvre une équipe de 4 personnes, coordonne et développe les partenariats de l'association tant auprès de l'Europe (FSE) que de l'état, les collectivités et les entreprises privées. La démarche auprès des entreprises inclue une dimension de mécénat traditionnel et de RSE.

Christophe Herlédan
Mint





Tout jeune rédacteur, Christophe Herlédan tombe dans la marmite de la linguistique et des split-run. Il teste alors des «je» contre des «il», des « futurs » contre des «conditionnels» dans des tests de marketing direct pour les VPCistes. Il intègre l'agence Cosmic dont il devient directeur associé fin 90. Puis il quitte Cosmic et se consacre au piano…un an avant de réaliser qu'il n'est ni rentier… ni pianiste… En 2003, il crée alors l'agence Mint et reprend sa plume (ou plus exactement, son clavier). Mais cette fois, ce sera pour le secteur non marchand. Aujourd'hui, Christophe conçoit la majorité des messages qui sortent de l'agence. En fait, il semblerait qu'il y ait fortement pris goût...

Claire Heuzé
Aide et Action





Diplômée d'HEC, après une quinzaine d'années passées dans le conseil et le planning stratégique en marketing, marketing direct et relationnel, Claire Heuzé a décidé de mettre ses compétences au service de l'intérêt général. Elle a rejoint Aide et Action en 2004, en charge de la collecte et de la mobilisation du grand public. Membre active et ancienne administratrice de l'Association Française des Fundraisers, elle contribue, entre autres, au Certificat Français du Fundraising.

Franck Hourdeau
Médiaprism

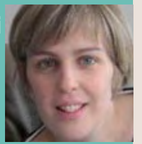




Après avoir participé au lancement d'Aide et Action et à la formidable histoire du développement du parrainage d'enfants en France, Franck Hourdeau a travaillé successivement pour l'APF, Action contre la Faim et l'Unicef avec la particularité d'alterner des postes de direction du développement ou de la communication. En 2008, Franck a rejoint Mediaprism group en tant que directeur général adjoint en charge des Associations ou des Fondations. Co-fondateur du Club des Fundraisers, Franck Hourdeau en a été le premier Président.

Gwendoline Khoudi
Action contre la Faim

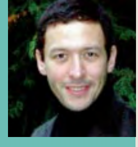




Gwendoline Khoudi est diplômée de l'IEP Paris. Elle a rejoint Action Contre la Faim en 2004, et a successivement exercé les fonctions de responsable du Service Jeunesse et Délégations, responsable du Service Partenariats Entreprises et Institutionnels, avant de devenir directrice déléguée à la communication et au développement.

Jérôme Lachaze
WWF France





Diplômé de l'ESC Toulouse en 2002, Jérôme Lachaze travaille pendant 4 ans dans une agence de communication parisienne. En 2006, après avoir achevé un Master en Développement Durable, il effectue un tour du monde à la rencontre des « Jeunes de la Terre » pendant lequel ils interviewe 50 jeunes de pays différents qui se mobilisent pour changer la planète. De retour en France, il intègre en mai 2007 le WWF-France en tant que responsable des programmes de collecte de rue. Il y est également en charge des opérations de téléphone. Jérôme a suivi la formation diplomante de l'AFF et est diplômé du Certificat Français du Fundraising depuis juin 2008. Passionné de sport, il développe et gère depuis 2009 le Pandathlon, 1er événement sportif, éco-conçu et solidaire dont la seconde édition s'est déroulé les 21 et 22 mai 2011.

Jean Christophe Laugée
Danone



6



Juriste en Droit des Affaires et en Droit Social, Jean Christophe Laugée a occupé plusieurs postes dans ce domaine au sein de l'Union des Assurances de Paris puis de Thales. Il rejoint Danone en tant que Responsable des Ressources Humaines et des Organisations de l'usine de Brive où il contribue au déploiement d'une organisation en équipes autonomes. Il devient DRH de Danone Russie Produits Frais en 2002 puis de la zone CEI en 2006 pour participer au développement exponentiel de ces filiales. Il rejoint la Direction du Développement Durable en 2007 pour s'occuper des fondamentaux sociaux et environnementaux ainsi que des relations avec les agences de rating. Depuis 2009, Jean Christophe Laugée est en charge de l'innovation sociétale pour le Groupe et notamment du management opérationnel du fonds Danone pour l'Ecosystème. Il est intervenant régulier au sein de différentes universités et écoles dont AgroParisTech.

Vincent Le Scornet
France Nature Environnement

28



Vincent Le Scornet, rejoint France Nature Environnement au poste de Directeur Fédéral. Il a en charge la vie fédérale, la stratégie de communication et les partenariats. Il est en fonction depuis août 2010. Titulaire d'un DESS de gestion de l'entreprise de l'économie sociale et solidaire, il a commencé sa carrière dans l'insertion par l'économique, avant un passage dans la fonction publique territoriale. Il a participé au développement de l'UFC-Que Choisir pour ensuite accompagner la réorganisation du réseau des CUMA.

Pierre-Bernard Le Bas
CBM International









Pierre-Bernard Le Bas est un des pionniers du fundraising en France. Après avoir fondé et dirigé Aide et Action de 1980 à 1991, il rejoint l'UNICEF à Genève où il coordonne la collecte de fonds des 37 Comités nationaux. En 2001, il est appelé par une autre agence des Nations Unies, le HCR (Haut Commissariat aux Réfugiés) où il occupe la Direction du secteur privé et des affaires publiques. Depuis 2006, il est Vice-président Fundraising & Communication de CBM, organisation internationale chrétienne d'aide aux personnes en situation de handicap dans les zones les plus pauvres de notre planète. Manager et expert du développement d'organisations internationales, il partage sa passion du fundraising de multiples façons. Catholique engagé, Pierre-Bernard a été ordonné Diacre Permanent en 2002.

Jean-François Legueulle
Fondation 30 Millions d'Amis

3



Jean-François Legueulle est actuellement Délégué général de la Fondations 30 millions d'amis, qui œuvre avec l'aide de ses bénévoles pour améliorer les conditions de vie des animaux.

Isabelle Le Roi
Institut Curie





Titulaire d'un DESS Marketing option Management et Stratégie d'Entreprise, Isabelle Le Roi travaille pendant 12 ans comme Cadre marketing et Communication dans le secteur marchand (grandes entreprises internationales, agences et annonceurs). En 1995, elle rejoint le secteur caritatif où elle occupe des postes de responsable de la collecte de fonds. En 2005, elle devient la première Responsable de Relations Testateurs à l'APF. En Janvier 2010, elle rejoint l'Institut Curie en tant que Responsable du Développement des Libéralités.

Marie Eve Lhuillier
\Excel

36



Après 4 années passées dans l'agence de marketing relationnel Grrrey !, Marie Ève Lhuillier a rejoint l'agence \EXCEL en 2004 où elle a accompagné, en qualité de directrice de clientèle, de nombreuses associations dans leurs stratégies de développement des ressources (Association des Paralysés de France, Handicap International, Aide et Action, Secours Catholique, Croix Rouge française...). Depuis 2009, Marie Ève a intégré l'équipe Planning Stratégique de l'agence qui intervient pour les clients de l'agence. Marie Ève est titulaire du Certificat Français de Fundraising (1ère promotion).

Pascal Loviconi
Accointance

31



Le montage de projets d'intérêt général est une passion pour Pascal Loviconi. Passion qu'il exerce d'abord comme bénévole parallèlement à un DESS de gestion du développement social puis dans un cadre salarié. Après plusieurs années en collectivités locales au service des quartiers populaires, un an sur le terrain en ONG (Haïti) et 10 ans d'expérience de direction d'associations à vocation sociale auprès de personnes âgées, de personnes malades et de publics en situation de difficulté, Pascal Loviconi est aujourd'hui formateur - consultant : il intervient en appui à la construction des projets de solidarité (Compétence Bénévolat), en soutien au développement des partenariats associations - entreprises (Accointance) et au sein d'un groupe de consultants en Responsabilité Sociétale des Organisations (RS2E).

Marianne Maillot
Vision Philanthropie







Marianne Maillot a plus de vingt-cinq ans d'expérience dans les domaines de la solidarité, de la culture et du développement durable. Elle a mis ses compétences en marketing, communication, gestion de partenariats et de levées de fonds au service des organismes à but non lucratif, des collectivités territoriales et des entreprises. Elle intervient dans l'enseignement supérieur, dans les formations de l'Association Française des Fundraisers ainsi que dans divers séminaires et colloques consacrés au mécénat. En 2008, Marianne lance une activité de conseil en stratégie et développement du fundraising pour les organisations non marchandes, les entreprises et les particuliers. Marianne est également administratrice de l'AFF et coordinatrice du groupe AFF en Rhône Alpes.

Arnaud Marcilhacy
Marcilhacy § Boulan Fundraising

24



Jusqu'en 2010, Arnaud Marcilhacy a dirigé les activités du cabinet Brakeley en France, Belgique et Suisse. En six ans, il a fait de la filiale française l'un des leaders du conseil en fundraising. En janvier 2011, il créé Marcilhacy & Boulan Fundraising avec son collaborateur Nicolas Boulan. Avant de rejoindre Brakeley, Arnaud était Vice Président de la filiale française de Ketchum Fundraising (1ère firme de conseil en fundraising au Canada). Arnaud intervient régulièrement dans des conférences sur le fundraising comme l'IFC, CASE et la conférence sur l'enseignement et la recherche de l'Association Française des Fundraisers. Il est membre du conseil d'administration de EUConsult (The European Association of Consultants to and about Not-for-Profit Organisations) et Président du conseil d'administration de Mira Alliance qui regroupe plusieurs cabinets conseil en fundraising dans le monde.

Sandrine Marion
Cabinet Marion





Après quatre années passées au sein de l'association VVF en qualité de responsable fiscale et plus de dix années en qualité d'avocat chez Ernst & Young au sein du département des Organismes Sans But Lucratif, Sandrine Marion a créé un cabinet d'avocat de proximité dédié au secteur des associations et fondations proposant particulièrement ses services en matière de création et de rapprochement de structures sans but lucratif, de mécénat, de fiscalité et de droit.

Arnaud Masselin
Adfinitas





Depuis près de 7 ans, Arnaud Masselin construit des sites web et des stratégies de collecte pour les associations, avec un parcours varié : association (Fondation 30 Millions d'Amis), startup (Place 1901) et aujourd'hui en agence, chez adfinitas. Vous pourrez aborder avec lui tous les sujets de la collecte en ligne, qu'ils soient techniques ou stratégiques : comment recruter des abonnés et à quel prix ? Quelle stratégie emailing pour quel public ? Comment préparer la refonte du site web de l'association ? etc...

Danielle Melki
Publioz

30



Après des études de lettres et HEC, Danielle Melki entre chez Bayard Presse. Comprenant la nécessité pour ses clients d'évaluer le retour sur investissement (ROI), Danielle crée en 1981 son agence, Publioz, spécialisée en Marketing Direct, et compte parmi ses clients depuis 18 ans des grands noms de la grande consommation. Les stratégies de marketing direct ou de collecte de fonds sont indissociables des stratégies réseaux sociaux. C'est pourquoi Danielle s'entoure chez PUBLIOZ d'experts en réseaux sociaux pour s'engager dans le SOCIAL-CRM.

Régis Micheli
Visiplus





Diplômé de l'Université de Santa Barbara (Etats-Unis) et de SKEMA Business School, Régis Micheli, fondateur et président de Visiplus, a débuté sa carrière aux Etats-Unis en 1999 en tant que Webmaster dans une start-up de la Silicon Valley. Régis est également formateur et co-auteur du livre « Les clés du référencement sur le Web » paru en 2009.

Catherine Monnier
Fonds Adie







Après un parcours marketing riche et varié dans le monde marchand, Catherine Monnier rejoint début 2003 le secteur caritatif et s'investit dans la communication et la collecte pour la recherche médicale. En 2009, elle s'engage dans un nouveau challenge : rejoignant l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie), elle devient Déléguée générale du Fonds Adie, fonds de dotation créé en février 2009 pour promouvoir l'entrepreneuriat pour tous et financer l'accompagnement, c'est-à-dire le conseil, la formation ou le coaching des chômeurs créateurs d'entreprises soutenus par l'Adie.

Tony Myers
Myers § Associates









Tony Myers est un conférencier sollicité de par le monde, pour son expertise en matière de philanthropie, de développement et de collecte de fonds et il siège au sein du comité de direction de plusieurs associations canadiennes. Au cours de sa carrière, il a développé et mis en place des programmes durables, très réussis, de collecte de fonds pour des petites comme des grosses structures. Son implication de longue date dans le secteur caritatif et son expérience, grâce aux 3 fondations caritatives qu'il a lui-même créées, lui procure une expérience stratégique unique. Tony a reçu de nombreux prix nationaux et internationaux, et contribue régulièrement à des publications sur la collecte de fonds.

Alain Pierre
La Chaine de l'Espoir





Alain Pierre est aujourd'hui directeur de la collecte de fonds grand public de La Chaine de l'Espoir. Après des études universitaires scientifiques (Paris VI), il rejoint La Chaîne de l'Espoir en 2002. Pendant quatre ans, il est chargé de mission, d'abord au service développement où il formalise les outils de prospection et de suivi des partenariats, puis au service projets où il coordonne plusieurs missions opérationnelles (tsunami...). Responsable de la stratégie Internet depuis 2005, il prend la direction de la collecte de fonds grand public l'année suivante pour renforcer les fondamentaux de la collecte de fonds et pour la diversifier.

Claude Pouvreau
Optimus

3



Après un DESS de communication et d'information à l'Université Paris Diderot, Claude Pouvreau entre à la Fondation pour la Recherche Médicale où il se consacre au bout de quelques années entièrement à l'e-marketing, qu'il développe en tant que responsable de la stratégie Internet. Il rejoint l'agence Optimus en septembre 2008, comme Consultant Nouveaux Medias, et accompagne particulièrement la Fondation Nicolas Hulot, l'Agence de la biomédecine, la Fondation 30 Millions d'amis, la SNSM et dernièrement l'Ecole Centrale (Défi Interpromos 2010 online). Il est également - à titre personnel - l'auteur du blog du Cercle des ONG online (www.ong-online.org).

Fabienne Pouyadou
CARE France







Depuis plus de 15 ans, Fabienne Pouyadou a initié des partenariats avec des entreprises de tous secteurs en France et en Angleterre pour des causes comme la lutte contre le VIH, l'exclusion sociale ou le développement. En tant que directrice du développement de l'agence Excel, Fabienne a notamment participé à la conception de l'offre de conseil aux entreprises sur ces sujets. Fabienne est aujourd'hui directrice des partenariats entreprises pour CARE France où elle développe, avec son équipe, une approche innovante des relations entreprises pour un développement durable des pays du Sud et des campagnes de mobilisation des salariés. Elle est ancien membre du Bureau de l'AFF.

Delphine Remy-Boutang
IBM Software Group





Basée à Londres, Delphine Remy-Boutang est Directrice Marketing Digital / Réseaux Sociaux au sein du Groupe IBM Software, qu'elle a rejoint il y a 11 ans. Elle a précédemment occupé diverses positions chez IBM, dans la communication, le marketing et la vente. Dans sa fonction actuelle, elle est en charge de la stratégie et la mise en place de l'influence digitale, dont l'objectif est le développement d'innovations sur le web. Elle gère des équipes pluridisciplinaires pour le développement et la mise en place de stratégies digitales dans le monde. Delphine intervient régulièrement au cours de conférences sur le thème des medias sociaux et de leur meilleure utilisation.

Pauline Restoux
In medias res



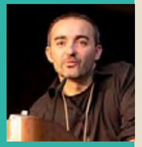


Pauline Restoux a constitué en 20 ans son expérience dans le secteur de la presse et de l'édition (comme journaliste et rédactrice en chef). Collaboratrice pendant 8 ans de Handicap International, elle est aussi l'auteur de plusieurs ouvrages grand public sur les questions de solidarité, de dépendance ou de santé. En 2005, elle a fondé l'agence In medias res, spécialisée dans la production de contenus sensibles, complexes, à destination de publics particuliers. L'agence est spécialisée dans la conception d'outils d'information (conception, rédaction, mise en forme, diffusion) : journaux de donateurs, testateurs, newsletter, rapport d'activité, édition déléguée…

Asensio Rodriguez
Greenpeace







Asensio Rodriguez est directeur de la Communication et du Marketing à Greenpeace Espagne. Il est basé à Madrid. C'est un habitué de l'IFC (International Fundraising Congress), et un membre actif du Conseil d'Administration de l'association espagnole du fundraising, homologue de l'AFF. Avant d'exercer au sein du secteur associatif et de s'impliquer dans le développement et la professionnalisation du fundraising en Espagne, Asensio se consacrait à la radio où il a occupé des postes de Direction au sein de Radio España.

Simon Romain
Oxfam

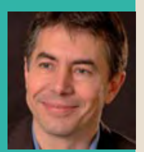




Après des études en école de commerce avec une spécialisation « marketing et communication des ONG » Simon Romain rejoint la Fondation Scelles en tant que chargé de communication et de collecte de fonds. Depuis 2009, Simon est en charge de la collecte de fonds par le web et l'événementiel au sein de l'association de solidarité internationale Oxfam France.

Franck Sarriot
Association des Paralysés de France





Franck Sarriot a réalisé la première partie de son parcours professionnel en tant qu'éducateur spécialisé notamment au sein d'associations et au ministère de la Justice, service de protection de la Jeunesse (prise en charge éducative d'adolescents en difficulté, délinquance, troubles du comportement). Diplômé du CELSA, il a ensuite exercé ses responsabilités en entreprise avant d'accompagner les associations dans le déploiement de leur collecte de fonds en agence (stratégie, actions de marketing direct, opérations de communication). Franck prend ensuite en charge le développement des ressources et la communication de l'association « Le Foyer de Cachan ». En 2010, il rejoint l'APF en tant que responsable des Relations Testateurs.

Alex Saunois
Expanscience







Alex Saunois est en charge de la recherche et du développement des actifs dermo-cosmétiques, cosmétiques et pharmaceutiques pour les laboratoires Expanscience. Dans ce cadre, sont intégrés également la mise en place d'une stratégie relative au sourcing responsable et son déploiement en cohérence avec la stratégie développement durable de l'entreprise. Ce travail sur le sourcing responsable, engagé à partir de 2009 et finalisé début 2011, est construit autour une base d'engagements et de pratiques liées aux enjeux de l'ISO 26000 dans lesquelles s'inscrivent des actions RSE corrélatives aux impacts induits par l'activité (Environnement, Droits Humains, développement local…).

Nathalie Sauvanet
BNP Paribas





Nathalie Sauvanet a rejoint BNP Paribas Wealth Management en octobre 2007 dans le cadre du développement des services philanthropiques à sa clientèle internationale « grandes fortunes ». Elle a créé et dirige la Fondation de l'Orangerie pour la philanthropie individuelle, ainsi que le service d'accompagnement en philanthropie. Elle a été pendant six ans déléguée générale adjointe d'ADMICAL - Carrefour du Mécénat d'entreprise, où elle a développé le Pôle Formations - Juridique - International. Elle a également été coordinatrice du réseau européen CEREC. Elle collabore et intervient régulièrement dans des séminaires, universités et conférences en France et à l'étranger. Nathalie est l'auteur de différents articles et études sur le mécénat d'entreprise et la philanthropie individuelle en France et en Europe.

Yvan Savy
Plan France

40



Ingénieur Agronome de formation, spécialisé en génétique quantitative, Yvan Savy a commencé sa carrière en 1992 au CIRAD dans une unité de recherche en Côte d'Ivoire. En 1994, il revient en France pour travailler comme consultant en statistiques chez SPSS France, éditeur de logiciels et solutions statis-

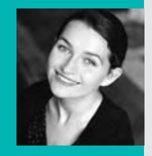
tiques. En 1995, Yvan rejoint Ogilvy, agence de communication du groupe WWP. Durant 12 ans chez WPP, Yvan se spécialise en stratégie marketing & communication digitale. En 2007, Yvan rejoint Plan International où il occupe actuellement la fonction de Directeur Marketing & Communication pour la France (Collecte Individuelle, Partenariats Entreprises, Communication externe).

Solange Schwartzmann
Fondation Abbé Pierre
25



Diplômée de l'ESSEC, Solange Schwartzmann a commencé sa carrière en tant que consultante en stratégie et management. Après un volontariat dans une ONG en Amérique du Sud, elle confirme son souhait de donner du sens à son activité professionnelle. En 2005, elle saute le pas et rentre chez SOS SAHEL en tant que responsable de la collecte de fonds auprès des entreprises et des collectivités locales. Depuis 2008, Solange a rejoint la Fondation Abbé Pierre pour mettre en place et développer le service «partenariats entreprises et évènementiels».

Virginie Seghers
Almaviva
table ronde



De formation HEC (1992) et du DESS de gestion culturelle de Paris-Dauphine, Virginie Seghers est consultante auprès de grandes entreprises, fondations et ONG, spécialiste du mécénat et de la responsabilité sociale. Déléguée générale de l'ADMICAL de 1994 à 2002, elle a œuvré pour améliorer le cadre de développement du mécénat en France et en Europe, et favorisé la création de nombreuses fondations. Depuis 2003, Virginie Seghers développe notamment des enseignements sur la responsabilité sociale des entreprises à Sciences Po et à l'ESCP-EAP. Elle a publié deux livres « L'audace des entrepreneurs sociaux » et « Ce qui motive les entreprises mécènes » aux éditions Autrement en 2007.

Corinne Servily
EuroAmerican
42



Corinne Servily est présidente et fondatrice d'EuroAmerican Communication, agence spécialisée dans la collecte de fonds pour organismes humanitaires. EuroAmerican est située à New York (USA) et a aidé à lancer, sur le territoire américain, de nombreuses organisations européennes comme Médecins Sans Frontières, Action contre la Faim et Handicap International… Corinne œuvre dans le domaine de la philanthropie en Europe et aux Etats-Unis depuis plus de 20 ans. Avant la création d'EuroAmerican Communication, Corinne était présidente de l'International Council for Coordinating Cancer Research à New York. Native de Paris, Corinne détient un master en marketing de l'Université de Boston.

Frédéric Théret
Institut Pasteur
20



Après des études de commerce, Frédéric Théret débute en 1995 sa carrière en agence de communication, où il se spécialise dans le marketing relationnel et l'animation de réseau. En 2001, il rejoint comme directeur de clientèle puis comme directeur conseil une agence spécialisée dans la collecte de fonds et la communication des structures non marchandes. Il renforce cette expertise en tant que consultant indépendant. En 2006, Frédéric Théret rejoint l'Institut Pasteur pour encadrer le service Dons et partenariats, avec pour objectifs de structurer l'activité de collecte de fonds et développer les ressources liées à la générosité des particuliers et des entreprises. Depuis début 2009, il est responsable du pôle Dons, partenariats et événements, où il pilote les opérations de mécénat ainsi que l'ensemble de l'activité événementielle de l'Institut Pasteur.

Claire Thibeau-Guttierez
Société Générale
33



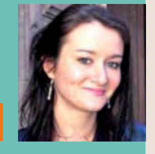
Claire Thibeau-Guttierez a rejoint SG CIB (banque de financement et d'investissement du Groupe Société Générale) il y a 10 ans et a exercé depuis plusieurs fonctions au sein du département Communication : évènementiel, rédacteur en chef d'une revue économique et financière à destination des clients communication interne et managériale de différentes lignes métiers… Depuis novembre 2009, elle est en charge de la communication interne RSE de SG CIB et notamment sur les sujets de la Finance Responsable, la Neutralité Carbonne et le Programme de Citoyenneté.

Pauline Tourneur
Agence LIMITE
38



Après une maitrise d'anglais de la faculté de Grenoble et une maîtrise de Traitement Automatique des Langues, Pauline Tourneur débute sa carrière chez Nomade.fr (premier annuaire de recherche francophone) avant de rejoindre Ouverture France pour son lancement en 2002, en tant que responsable éditoriale. Elle intègre ensuite Yahoo !, ou elle travaille pendant 6 ans en tant que Directrice Produit et Projets Europe, en charge de la stratégie et Roadmap produits pour les annonceurs.

Alice Trollé
Aide et Action
17



Titulaire d'une maîtrise en droit et pouvoirs publics, Alice Trollé a d'abord travaillé pendant près de 3 ans pour ONG Conseil dans la collecte de fonds de rue, en tant que recruteur de donateurs, responsable d'équipe, puis responsable de programme. Arrivée chez Aide et Action en 2009, elle s'occupe désormais du recrutement et de la fidélisation des parrains au sein du service mobilisation ainsi que de mobilisation salariée avec les entreprises partenaires de l'association.

Christine Turc
Association les Chiens Guides d'Aveugles de l'Ouest
1



Diplômée d'une école supérieure de commerce et après avoir exercé dans l'industrie pharmaceutique et une société d'intérim des fonctions marketing et commerciale, Christine Turc a intégré l'Association les Chiens Guides d'Aveugles de l'Ouest, basée à Angers (49), en 1995 en débutant par une fonction de secrétariat général. Elle s'est ensuite spécialisée et a pris la responsabilité de la communication et de la collecte de fonds de l'Association, fonction qu'elle exerce depuis 2000. Elle participe de plus au sein de la Fédération Française des Associations de Chiens guides d'aveugles, représentant 10 associations de chiens guides en France, à la mise en place d'actions communes de communication et de collecte de fonds.

Antoine Vaccaro
Faircom Group

25



Antoine Vaccaro est titulaire d'un doctorat en sciences des organisations à Paris IX-Dauphine (gestion des économies non-marchandes). Il totalise vingt cinq années d'expérience dans tous les secteurs de la recherche de fonds, dont vingt ans d'enseignement en marketing sociale et en fundraising (Sciences Po, UMA-Ecole des mines, Celsa) et un parcours dans des grandes organisations non gouvernementales (Fondation de France, Médecins du Monde). Il est président du Cerphi (Centre d'étude et de recherche sur la philanthropie), vice-président de Faircom, agence de communication d'intérêt général, co-fondateur de TBWA Non-Profit et fondateur de l'agence \EXCEL.

Lila Vaisson-Béthune
BNP Paribas

34



Lila Vaisson-Bethune a débuté sa carrière à la direction des affaires fiscales de la Société Générale, en tant que fiscaliste généraliste. Cinq ans plus tard, elle rejoint la Banque d'Affaires Paribas au sein des financements spécialisés (financements de projets en France ou à l'étranger, financements d'avions ou de navires…) en tant que fiscaliste opérationnel. Après cinq année, elle est nommée responsable adjointe de l'équipe d'ingénierie patrimoniale internationale à Luxembourg. Elle prend ensuite la responsabilité de l'équipe d'ingénierie patrimoniale pour la France à Paris. En 1999, à la suite de la fusion avec la BNP, elle est nommée à la tête de l'équipe d'ingénierie patrimoniale Gestion de Fortune. Puis, en 2005, elle prend la responsabilité de l'équipe d'ingénierie et conseil patrimonial et devient membre du comité de direction de la Banque Privée.

Alexis Vandevivere
Adfinitas





L'expérience associative d'Alexis Vandevivere démarre en 1994 en travaillant pour Aides. Il passe ensuite par le Secours Catholique, les Petits Frères des Pauvres, puis, pendant 6 années, par la direction du développement à l'Association des Paralysés de France. Il a été, par ailleurs, administrateur de France Générosité et du Comité de la Charte où il est, encore aujourd'hui, chargé de la formation des contrôleurs. Depuis 2007, Alexis est directeur de l'agence de fundraising adfinitas-Paris, et est actuellement administrateur de l'AFF.

Catherine Vialle
Ernst & Young







Catherine Vialle, spécialiste depuis plus de vingt ans dans le secteur des fondations et associations, est avocate au cabinet Ernst&Young, dans le département des OSBL. Son expérience en tant que Directeur juridique et administratif de la Fondation de France, puis Responsable juridique et administratif du Secours Catholique lui ont permis de développer une compétence approfondie, en particulier sur les aspects juridiques des fondations et associations, dans les secteurs de l'enseignement supérieur, du caritatif, et d'autres domaines de l'intérêt général.

Carine Vincent
Safig





Carine Vincent, après avoir fait l'école internationale Rosella Hightower, a débuté sa carrière loin des bases de données en tant que danseuse contemporaine. Après 8 ans dans le télémarketing chez Direct Marketing France, la rencontre avec les bases de données se fait chez Diacom. C'est en 1998 qu'elle rejoint Safig, aujourd'hui Directrice Commerciale Bases de Données, elle est en charge du développement de l'offre dédiée aux associations. Carine travaille depuis plus de 10 ans avec le marché associatif.

Christian Wintenberger
Secours Catholique

22



Après quelques années passées dans le secteur marchand, et notamment en instituts d'études de marché, Christian Wintenberger est arrivé au Secours Catholique en 2002. Depuis lors, il a, au sein de l'équipe de la Direction du Développement des Ressources, travaillé à l'élaboration de la stratégie de marketing direct et à la mise en œuvre de celle-ci dans les années où l'Association a connu un fort développement des dons.

Noémie Wiroth
Journaliste







Après une double formation en communication et en journalisme, Noémie Wiroth a débuté sa carrière chez CB News, hebdomadaire spécialisé dans la communication et les médias, en tant que chef de rubrique « communication corporate ». Elle participe ensuite à la création de Fundraizine, trimestriel édité par l'AFF, dont elle sera rédactrice en chef. Devenue indépendante, Noémie est aujourd'hui spécialisée dans les rapprochements entre les univers associatifs, privés ou publics (philanthropie, RSE, ISR, entreprenariat social...) en tant que journaliste ou conseil. Elle supervise notamment l'édition de la Lettre de l'Innovation Sociétale, volet professionnel du site youphil.com.



Merci pour ces trois jours de séminaire placés, encore une fois, sous le signe de la convivialité et du professionnalisme. J'ai particulièrement apprécié cette année la variété des intervenants.

Charline Corbel, Virasana

Informations pratiques

Comment vous rendre au séminaire ?

Cette année, le séminaire a lieu au
FIAP Jean Monnet
30 rue Cabanis
Paris 14ème

Ouvert au monde, à la découverte des cultures et aux débats d'idées, le FIAP favorise la rencontre, le partage, l'échange entre les pays. Depuis 1968, il accueille chaque année 37 000 jeunes visiteurs de plus de 80 pays !
L'adresse du FIAP :
30, rue Cabanis, 75014 Paris.
Tel : + 33 (0)1 43 13 17 17
Si vous venez en métro :
Ligne 6 : Glacière
RER B: Denfert Rochereau

Renseignements durant le séminaire

Lors du séminaire, si vous avez des questions, n'hésitez pas à vous adresser aux **bénévoles** qui seront sur place. Vous pourrez les distinguer grâce aux **rubans de couleur** qu'ils porteront autour du bras et à leurs badges « staff ». Une permanence sera assurée à l'espace accueil du séminaire, situé dans le hall d'entrée.

Cocktail de bienvenue... mardi 28 juin à 18h30

L'AFF et Hapy, partenaire du cocktail de bienvenue, vous convie à partager un moment de convivialité et de rencontres autour d'un verre.

La soirée des 20 ans... jeudi 30 juin à partir de 19h30

Venez nous retrouver au **restaurant Le Quai** le jeudi 30 juin à partir de 19h30 autour d'un cocktail suivi d'un buffet dinatoire, pour passer un moment convivial qui clôturera les trois journées de formation. Au cours de la soirée, les prix des 20 ans de l'AFF seront remis. Pour y accéder, il faudra vous munir de l'invitation au cocktail que vous aurez reçue par email. En cas d'oubli, adressez-vous aux bénévoles qui seront présents au FIAP lors du séminaire. Deux cars, affrétés par l'AFF, seront mis à disposition le jeudi 30 juin au FIAP pour le transfert jusqu'au restaurant Le Quai : départ à 18h45.
Nous espérons vous y retrouver nombreux, pour terminer en beauté ce 10ème séminaire et fêter les 20 ans de l'AFF !



Après le séminaire

A l'issue du séminaire, retrouvez toutes les présentations des intervenants du 10ème séminaire francophone de la collecte de fonds sur le site **www.fundraisers.fr**. Des codes d'accès temporaires (valables 3 mois) vous seront envoyés par email pour accéder à tous ces documents sur le site de l'AFF.

Et en attendant 2012 ?

Pour continuer de **vous informer** régulièrement sur les actualités de la collecte de fonds, suivre les **différentes formations** proposées tout au long de l'année à des tarifs préférentiels et continuer d'**échanger avec vos pairs** : **devenez membre de l'AFF !**

Pour faire partie du réseau privilégié des fundraisers, membres de l'AFF, téléchargez le formulaire d'adhésion sur notre site www.fundraisers.fr et renvoyez-le nous par fax ou par courrier.

Nous contacter
Association Française des Fundraisers
6 rue de Londres 75009 Paris
Tel : 01 43 73 34 65
fax : 01 43 49 68 77
info@fundraisers.fr
www.fundraisers.fr



L'Association Française des Fundraisers est l'association des professionnels de la collecte de fonds exerçant dans tous les secteurs de l'intérêt général : de l'action sociale et humanitaire à l'enseignement supérieur, en passant par la recherche, la culture ou l'environnement..

Elle vise à développer

professionnalisme et **déontologie** des pratiques de mobilisation des ressources tout en créant un espace privilégié d'**échange** et de partage pour les professionnels du fundraising en France.

Elle a pour mission :

- la **formation** et la montée en compétences des fundraisers
- l'amélioration de la pratique professionnelle, tant d'un point de vue éthique que technique, en faisant la **promotion des bonnes pratiques**
- la **reconnaissance de la profession de fundraiser**, de son rôle au sein des structures d'intérêt général, la mise en avant d'une approche ouverte, évolutive et innovante du métier
- d'être un **centre de ressources et d'informations** pour les fundraisers et toutes les personnes s'intéressant aux métiers de la collecte de fonds.

Devenez membre de l'Association Française des Fundraisers !
Notre objectif : vous accompagner tout au long de votre carrière et selon vos besoins, en vous permettant d'acquérir de nouvelles compétences pour développer les ressources des structures d'intérêt général.

Plus d'informations sur www.fundraisers.fr

Elle propose dans le cadre de ses activités :

Pour se former :

- **deux grands rendez-vous annuels** de plusieurs journées : la conférence de fundraising pour l'enseignement supérieur et la recherche et le séminaire francophone de la collecte de fonds.
- **le Certificat Français du Fundraising**, première formation certifiante en fundraising de douze journées, délivrée en partenariat avec l'ESSEC et reconnue au niveau européen grâce au label « EFA certification ».
- **des journées de formation** approfondies sur des thèmes ou des secteurs précis : Grands Donateurs, Marketing Direct, organisations confessionnelles, etc.

Pour s'informer :

- **le site internet www.fundraisers.fr** pour retrouver toutes les actualités, les offres de formation, les commentaires des internautes et les offres d'emploi disponibles en ligne
- **des petits-déjeuners** fundraising, lieux d'échange et occasions de rencontres dédiés aux professionnels
- le magazine ***Fundraizine***, première revue entièrement dédiée à la collecte de fonds et à l'actualité de la philanthropie
- **la newsletter**, rendez-vous bimensuel de l'actualité du fundraising et de la philantropie
- **la base documentaire**, accessible aux adhérents de l'AFF : elle réunit plus de 350 documents et études pour vous accompagner dans vos recherches et vos réflexions sur la collecte de fonds.

Pour promouvoir et accompagner le développement du métier de fundraiser :

Près de 500 adhérents et réunissant plus de 1200 personnes chaque année, l'Association Française des Fundraisers est le **porte-parole des professionnels du fundraising**. L'AFF accompagne le développement et la **reconnaissance du métier**, en participant aux réflexions et débats sur les **bonnes pratiques, l'éthique,** les évolutions législatives et pratiques du métier. L'AFF est régulièrement partenaire de l'élaboration d'**études** permettant une meilleure connaissance de la générosité. Présente à l'**international** aux côtés de ses homologues européens réunis au sein de l'EFA (Europan Fundraising Association), l'AFF est également partenaire de l'IFC (International Fundraising Congress) et de Case Europe (Council for Advancement and Support of Education).

L'AFF est présente aussi en région !

Parce que les fundraisers qui constituent le réseau de l'AFF sont partout en France, nous avons souhaité débuter des activités en région. Sous l'impulsion de bénévoles, les groupes régionaux de l'AFF ont pour objectif de favoriser l'échange, le développement de réseau et la formation des fundraisers dans leur région. Si vous souhaitez lancer un groupe AFF dans votre région, n'hésitez pas à contacter yaele@fundraisers.fr

Ils soutiennent le 10e séminaire :

Partenaires bronze :



























Partenaire du cocktail de bienvenue :



Partenaire de vos pauses café :



Grâce aux partenaires du séminaire, l'AFF est à même de pratiquer des prix accessibles au plus grand nombre. Merci à eux !

Pour devenir partenaire du 11e Séminaire Francophone de la Collecte de Fonds qui se tiendra les 26, 27 et 28 juin 2012, ou pour devenir membre du Club des Partenaires de l'Association Française des Fundraisers, contactez Yaële Aferiat au 01 43 73 34 65 ou par email à yaele@fundraisers.fr

L' Association Française des Fundraisers remercie très sincèrement l'ensemble des partenaires du 10e Séminaire Francophone de la Collecte de Fonds.

Partenaire principal :



Partenaire or :





Partenaires argent :





Partenaires presse :







Retrouvez-nous pour le 11e Séminaire Francophone de la Collecte de Fonds
qui se tiendra les 26, 27 et 28 juin 2012.

Plus d'informations sur l'Association Française des Fundraisers
rendez-vous sur **www.fundraisers.fr**

Conception graphique Annie Demongeot. Impression Advence